

UNEC MAG

43

Le journal des adhérents à l'UNEC

ÉCONOMIE

Le secteur poursuit
une dynamique
adaptée au marché

INTERVIEW

L'entrepreneuriat d'excellence

ÉVÈNEMENT

UNEC Trophy 2023-2025 :
Que les épreuves commencent !



SOMMAIRE

JURIDIQUE Quelques rappels de la réglementation en vigueur..... p. 4-7

ÉCONOMIE Chiffres clés : Le secteur poursuit une dynamique adaptée au marché..... p. 8-9

INTERVIEW Jean-Fernand Alvarez : L'entrepreneuriat d'excellence p. 10

FORMATION I2CR : Retrouvez le programme de l'année 2024..... p. 12

ÉVÈNEMENT UNEC Trophy 2023-2025 : Que les épreuves commencent ! p. 14

UNEC MAG est une publication de
L'UNION NATIONALE DES ENTREPRISES DE COIFFURE
36 rue du Sentier 75002 Paris – 01 42 61 53 24 – www.unec.fr
ISSN 2275 – 0126 – Numéro 43 : janvier-février-mars 2024
DIRECTEUR DE LA PUBLICATION : Christophe DORÉ
RÉDACTRICE EN CHEF : Carla CHANTILLON
RÉDACTRICE EN CHEF ADJOINTE : Anaëlle QUEINNEC
ONT CONTRIBUÉ À CE NUMÉRO : Benoît SCHEFFMANN, Arnaud LE
GAL, Christelle PELKA, Aurélien GLABAS et Véronique DE FREITAS

ÉDITION DÉLÉGUÉE ET RÉDACTION : Edimétiers,
département de la SAS Média & Artisanat
MAQUETTE : Cécile GARLANTEZEC LIRIN
RÉDACTION GRAPHIQUE : Pixel6TM.
IMPRESSION : Socosprint (88)
CRÉDITS PHOTOS : P.1 AdobeStock (@La Manufacture), P.2-5-7-9-12
AdobeStock (@New Africa, @Chokniti, @Jeff Bergen/peopleimages.com,
@Ananassj)? P.10 @UNEC, P.14 @Alain Danel

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



Cher(e) collègue,

À l'aube de cette nouvelle année, je vous présente mes meilleurs vœux de bonheur, de réussite et de santé pour vous et vos proches.

Le secteur n'a pas été épargné en 2023. Pour autant, comme j'aime à le répéter, il n'est pas en crise. Il vit une période de chamboulement, de transformation, et a besoin d'évoluer. Le marché est en train de se réguler et cela est une nécessité. Au-delà de cette tendance, je formule le vœu que 2024 soit l'année de l'entrepreneuriat dans toute sa grandeur. Nous détenons le savoir-faire, l'excellence propre à notre métier. Nous devons désormais aider les chefs d'entreprise à développer leurs compétences entrepreneuriales afin d'avoir des entreprises solides, pérennes et qui se développent : management, marketing, communication... sont des domaines aujourd'hui incontournables et qu'il est indispensable de maîtriser pour pouvoir à la fois « bien vivre son métier » et « bien vivre de son métier ».

Tirer nos entreprises vers le haut aura également pour effet de revaloriser le métier, qui s'était atomisé et paupérisé ces dernières années. Les derniers chiffres du secteur sont plutôt encourageants, puisqu'ils montrent que pour la 1^{re} fois en 2022, le nombre d'entreprises employant au moins un salarié est en augmentation. Le nombre de salariés se stabilise pour la 2^e année consécutive à 108 700 après avoir augmenté de 2 651 actifs entre 2020 et 2021, soit une hausse de 2,5 %. Les années 2021 et 2022 marquent ainsi la fin d'une décennie d'érosion des effectifs salariés. Quant au nombre d'établissements employeurs, celui-ci reste quasi stable après avoir connu une hausse de 2,2 % entre 2020 et 2021 avec 846 établissements employeurs supplémentaires. Enfin, concernant le nombre d'apprentis, il a augmenté de 14 % en 2022 par rapport à l'année précédente, avec 2 647 apprentis de plus. Une grande première depuis 2011 pour le secteur de la coiffure qui retrouve un niveau d'apprentis davantage en adéquation avec les besoins de main-d'œuvre du secteur. Depuis 2007, le nombre d'apprentis n'avait pas cessé de diminuer. La mobilisation sans faille de l'Unec, que ce soit en faveur de la levée du quota d'apprentis, du maintien des aides à l'apprentissage ou encore, à travers ses campagnes régulières de valorisation des métiers de la coiffure auprès des jeunes et des parents sur les réseaux sociaux a donc porté ses fruits.

L'UNEC poursuivra activement son action en 2024, pour qu'entrepreneuriat et excellence soient les maîtres mots de l'année !

Christophe Doré
Président de l'Union nationale des entreprises de coiffure

QUELQUES RAPPELS DE LA RÉGLEMENTATION EN VIGUEUR

Nul n'est censé ignorer la loi ! Comme pour chaque numéro, nous vous proposons un rappel de quelques règles à faire appliquer au sein de votre entreprise. Au programme, retour sur les droits et devoirs des clients, suivi d'un zoom sur l'assurance volontaire AT/MP pour les indépendants.

Quels sont les droits et devoirs des clients ?

DANS UN SALON, LE QUOTIDIEN EST FAIT D'ACTES ROUTINIERS, MAIS AUSSI D'ALÉAS ET DE SITUATIONS IMPRÉVUES. TANDIS QUE LA SITUATION PEUT DÉRAPER, IL EST TRÈS IMPORTANT DE CONNAÎTRE LA RÉGLEMENTATION GÉNÉRALE S'APPLIQUANT AUX GÉRANTS ET AUX CLIENTS POUR POUVOIR RÉAGIR EFFICACEMENT ET DANS LES RÈGLES.

L'AFFICHAGE DES PRIX

L'affichage des tarifs des prestations proposées dans votre salon de coiffure fait partie des obligations réglementaires. Ces prix doivent être affichés de façon claire et visible à l'intérieur du salon, mais aussi en vitrine. Vos clients doivent pouvoir consulter les tarifs et les comparer avant de se décider à entrer et faire appel à vos services.

Les salons mixtes sont tenus d'afficher le tarif d'au moins 20 prestations (10 pour les hommes et 10 pour les femmes au minimum). Les salons dédiés spécifiquement aux hommes ou aux femmes n'ont quant à eux pas besoin d'afficher plus de 10 prestations courantes tarifées.

DROIT DES CLIENTS À DEMANDER UNE FACTURE OU UN DEVIS

L'émission d'une facture est obligatoire pour un prix facturé égal ou supérieur à 25 euros TTC. Toute facture doit alors comporter la date et le lieu de la prestation, la quantité et le prix du service ainsi que les montants hors taxes et toutes taxes comprises.

Quant aux devis, ils ne sont pas obligatoires, mais peuvent être demandés par le client dans des cas spécifiques, par exemple pour des prestations particulières individuelles ou complexes (coiffure pour un mariage ou pour une cérémonie). Il est important de répondre à ce type de requête afin d'éviter tout litige sur le prix facturé après le service.

COUPE « RATÉE » : QUELS SONT LES DROITS DU CLIENT ?

Parfois, un client peut se montrer déçu du travail réalisé pour ses cheveux. Une coupe qu'il considère comme ratée, une couleur trop vive à



Bon à savoir

L'UNEC propose un kit affichage clés en main pour être sûr de bien respecter toutes vos obligations en la matière.



©Choknit/AdobeStock

son goût ou une frange coupée trop court font partie des situations fréquemment vécues en salon de coiffure.

Le client a-t-il toutefois le droit de refuser de payer une prestation dont il n'est pas satisfait ?

Si vous n'avez pas commis de faute professionnelle, la réponse est non !

En tant que coiffeur, **vous êtes en effet tenu à une obligation de moyens et non de résultat**. En d'autres termes, vous avez la charge de répondre à la demande du client du mieux possible, mais vous ne pouvez pas être considéré comme responsable d'un résultat qui ne lui convient pas.

Pour rester commercial et conserver la confiance de votre clientèle, la meilleure chose à faire dans ce cas de figure est de trouver une solution à l'amiable. Vous pouvez par exemple proposer au client une reprise de coupe ou de couleur gratuite.

QUE FAIRE SI LE CLIENT A FAIT UNE RÉACTION ALLERGIQUE ?

Tout coiffeur a un devoir de conseil envers sa clientèle. Avant toute application de produit et toute technique (défrisage, permanente, etc.), vous devez donc prévenir votre client des éventuels risques et effets secondaires possibles.

Un diagnostic préalable du cheveu doit vous permettre de l'alerter contre l'usage de certains soins ou substances inadaptés.

Si vous détectez un danger potentiel, mieux vaut refuser une prestation ou **l'utilisation d'un produit plutôt que de risquer de porter préjudice à un client**.

Si un client fait une réaction à l'un des produits utilisés sur sa chevelure (rougeurs, boutons, pertes de mèches...), votre responsabilité en tant que professionnel peut alors être engagée. En cas de litige, vous devrez pouvoir prouver que vous avez informé votre client des risques

encourus. Il est donc fortement recommandé d'afficher les mises en garde dans votre salon de façon évidente.

COMMENT RÉAGIR EN CAS DE CHUTE, DE VOL OU D'OBJET CASSÉ ?

Le chef d'entreprise est responsable de la sécurité de sa clientèle. Ainsi, si l'un de vos clients se blesse dans votre salon, il en va de votre responsabilité. Le client devra en principe vous faire parvenir une déclaration d'accident dans les 5 jours qui suivent. Votre assurance professionnelle devra alors se charger de lui verser une indemnisation.

Le sac, le manteau ou l'écharpe de votre client ont été volés dans le vestiaire ? C'est encore une fois à vous, en tant que professionnel, de réparer le préjudice subi. Les affaires que vous confiez vos clients sont en effet sous votre entière responsabilité. En cas de vol ou de perte, vous êtes donc tenu de les dédommager (via votre assurance) de manière forfaitaire ou

selon la valeur d'achat si une facture peut vous être fournie.

En revanche, si votre client est responsable d'un incident et abîme du matériel par inadvertance (chute de sèche-cheveux par exemple), c'est à lui de vous dédommager via son assurance responsabilité civile. Pour cela, vous devrez effectuer une déclaration chacun de votre côté auprès de votre compagnie d'assurance respective, dans les 5 jours qui suivent l'accident. Vous serez alors remboursé par l'assurance de votre client à hauteur de la valeur de l'objet cassé.

UN CLIENT A-T-IL LE DROIT D'EXIGER UN COIFFEUR EN PARTICULIER ?

En théorie, rien n'oblige un gérant de salon à réserver tel ou tel prestataire sur demande d'un client. Toutefois, si la possibilité de choisir son coiffeur fait partie des privilèges que vous proposez à vos clients, vous êtes alors bien sûr tenu d'honorer cet engagement.

Assurance volontaire AT/MP pour les indépendants

Depuis le 1^{er} janvier 2020, en tant que travailleur indépendant*, vous relevez du régime général de la Sécurité sociale des indépendants.

À ce titre, vous pouvez bénéficier de prestations maladie, maternité, des allocations familiales, de la retraite, **mais vous n'êtes pas couvert contre les risques d'accident du travail et de maladie professionnelle !**

Face à ces difficultés, il est possible de souscrire volontairement à l'assurance AT/MP auprès de l'Assurance maladie.

QUELS SONT LES RISQUES COUVERTS ?

Cette assurance volontaire AT/MP couvre contre **l'accident du travail** (fait accidentel en lien avec l'activité professionnelle), **l'accident de trajet** (entre le domicile et le lieu de travail) ou **la maladie professionnelle** (reconnue comme telle par la Sécurité sociale).

QUELLES SONT LES PRESTATIONS VERSÉES ?

L'assurance permet de bénéficier du

remboursement des **frais de santé**, du versement d'une **indemnité en capital ou d'une rente en cas d'incapacité permanente, du remboursement des frais funéraires et d'une rente aux ayants droit en cas de décès.**

À noter : l'assurance volontaire AT/MP ne donne pas droit au versement d'indemnités journalières.

Les conjoints collaborateurs qui exercent une activité professionnelle régulière dans l'entreprise commerciale, artisanale ou libérale de leur conjoint sans percevoir de rémunération peuvent également adhérer et cotiser au dispositif d'assurance volontaire prévu dans le régime général de la Sécurité sociale, au titre des accidents du travail et des maladies professionnelles.

QUELLES COTISATIONS ?

C'est le **revenu annuel** choisi et déclaré lors de la demande d'admission à l'assurance volontaire AT/MP **qui sert de base au calcul de la cotisation due.** Il sera également utilisé pour le calcul des indemnités (en capital ou rente) versées en cas d'incapacité permanente.

COMMENT SOUSCRIRE L'ASSURANCE VOLONTAIRE AT/MP ?

Pour souscrire l'assurance volontaire AT/MP, vous devez réaliser **une demande d'admission directement auprès de votre caisse primaire d'assurance maladie (CPAM).**



*Par exemple entreprise individuelle, gérant associé unique d'une EURL ou associé majoritaire de SARL.

Chiffres clés

Le secteur poursuit une dynamique adaptée au marché

L'ANNÉE 2022 ATTESTE, DANS L'ENSEMBLE, D'UNE TENDANCE FAVORABLE AUX ENTREPRISES DU SECTEUR. LA HAUSSE DU NOMBRE D'ACTIFS, D'APPRENTIS OU ENCORE D'ÉTABLISSEMENTS CONTRIBUE AUX BESOINS DE RECRUTEMENT DES ENTREPRISES. L'UNEC DÉCRYPTE ET ANALYSE CES CHIFFRES.

Deuxième secteur de l'artisanat en France, la coiffure confirme cette position avec l'augmentation du nombre d'établissements salon/hors salon. Ainsi, fin 2022, le secteur compte 101 935 établissements, soit une hausse de 2 % par rapport à 2021. Au niveau de la répartition sur le territoire, 60 % des établissements se situent dans l'une des cinq grandes régions : Île-de-France, Auvergne-Rhône-Alpes, Occitanie, Provence-Alpes-Côte d'Azur (Paca) et Nouvelle-Aquitaine. Parmi les salons, représentant 69 170 points de vente, plus de la moitié sont employeurs. La coiffure à domicile (26 920 activités) s'est considérablement développée et représente 28 % du secteur en nombre d'activité (hors statut inconnu).

CRÉATION ET REPRISE D'ENTREPRISE

En 2022, l'Insee comptabilise 8 060 nouvelles immatriculations d'établissements de coiffure, soit une hausse de 6 % par rapport à l'année précédente. Après la baisse du nombre en 2020 certainement imputable à la crise sanitaire, l'année 2022 poursuit une tendance à la hausse, amorcée en 2021. La majorité des régions en France en a bénéficié avec en tête Paca (+20 %) et la Bretagne (+13 %). Le taux de création reste stable avec 7,9 % par rapport à l'année précédente. Selon Altares, on dénombre 1 300 reprises de fonds de salon de coiffure, soit plus de 18 % par rapport à 2021, pour un montant

moyen de 72 419 €. En 2022, l'Insee comptabilise 6 980 fermetures d'établissements, soit une diminution de 1 % par rapport à l'année précédente. Ces indicateurs confirment le dynamisme entrepreneurial du secteur.



179 624

actifs

Source : Acoess/Urssaf 2022

21 600

apprentis

Sources : DEPP/SIFA 2021/2022 - Opco EP 2021



101 935

établissements,
soit une hausse de

2 %

par rapport à 2021

Source : Sirene Stockau 01/01/2023

LES ACTIFS DU SECTEUR

Le marché de l'emploi dans la coiffure est en mutation. Selon l'Urssaf, le nombre d'actifs est en hausse en 2021 avec 179 624 personnes comptabilisées en incluant les apprentis et les alternants, soit une hausse de 2,2 % par rapport à l'année précédente. Le nombre de salariés se stabilise pour la deuxième année consécutive à 108 716 après avoir augmenté de 2 651 actifs entre 2020 et 2021, soit une hausse de 2,5 %. Ces deux dernières années marquent ainsi la fin d'une décennie d'érosion des effectifs salariés. Le micro-entrepreneuriat progresse au détriment de l'entreprise individuelle classique. En 2021, on dénombre 28 136 micro-entreprises, soit 27,6 % des établissements du secteur, et 40 % des travailleurs non salariés. La coiffure est le secteur dont

la part des micro-entrepreneurs économiquement actifs est la plus importante. Pérenniser l'emploi dans les salons de coiffure revêt une importance pour l'UNEC. « Il est aujourd'hui nécessaire que le secteur se régule afin de tendre vers des entreprises plus pérennes, de taille plus importante. D'autres formules existent qui supposent de compléter sa formation technique initiale des connaissances en gestion d'entreprise, en matière de réglementation, en ressources humaines et en management. C'est pour cette raison que l'UNEC a développé l'I2CR (programme 2024 à retrouver en page 12), l'Institut coiffeur créateur repreneur, qui propose partout en France des formations sur mesure pour accompagner les professionnels dans leur développement », informe Christophe Doré, président de l'UNEC.



©Ananass AdobeStock



En 2022, le nombre d'apprentis a augmenté de **14 %** par rapport à 2021.

Hausse des apprentis : le secteur a de l'avenir !

Avec 2 647 apprentis de plus en 2022, le nombre a augmenté de 14 % par rapport à l'année précédente. Une grande première depuis 2011 pour le secteur de la coiffure qui retrouve un niveau d'apprentis davantage en adéquation avec les besoins de main-d'œuvre. Aux côtés de ses adhérents, l'UNEC a plaidé auprès du Gouvernement pour le maintien des aides à l'apprentissage, a obtenu l'abrogation du quota des apprentis limitant le nombre d'apprentis par salon et organisé des campagnes régulières de valorisation des métiers de la coiffure.

L'entrepreneuriat d'excellence

LE 16 OCTOBRE 2023, JEAN-FERNAND ALVAREZ A REÇU LA PRESTIGIEUSE MÉDAILLE D'OR DE L'ASSEMBLÉE NATIONALE POUR SES QUALITÉS D'ENTREPRENEUR DANS LE SECTEUR DE LA COIFFURE. DEPUIS 30 ANS, CET ARTISAN COIFFEUR PERSÉVÉRANT A L'ART DE SE RÉINVENTER DANS SES DEUX SALONS PARISIENS.

©JUNEC

▲ De gauche à droite sur la photo : Sylvain Maillard, député de la 1^{re} circonscription de Paris, Jean-Fernand Alvarez, Christophe Doré, et l'épouse de Jean-Fernand Alvarez.

Quel est votre parcours comme chef d'entreprise ?

Jean-Fernand Alvarez : Après un CAP Coiffure, BP et BM, j'ai eu la chance de travailler 10 ans pour Ivan Beauchemin, un maître de la haute coiffure. Ce mentor m'a transmis un savoir-faire exceptionnel, le goût du bien faire et l'envie d'entreprendre. Aussi en 1993, j'ai repris une affaire en dépôt de bilan à Paris. En 2005, j'ai racheté le magasin à côté pour agrandir mon salon. Cela a pris 10 ans pour obtenir les autorisations et effectuer les travaux. Durant cette période, j'ai ouvert un deuxième salon. Aujourd'hui, mon équipe est composée de 55 collaborateurs, recrutés pour leur expertise et leur approche de la clientèle. J'ai également créé un atelier de formation afin que chacun puisse continuellement acquérir de nouvelles compétences.

Quels sont les enjeux majeurs des métiers de la coiffure dans les prochaines années ?

À l'ère des réseaux sociaux et d'une société individualisée, les codes de la coiffure évoluent. À mes débuts, on rêvait d'ouvrir son salon de coiffure, maintenant la microentreprise est de plus en plus présente dans notre profession.

Les notions de partage, de collectif, de corps – intrinsèques à l'entrepreneuriat - s'effacent. La nouvelle génération ne se syndique pas alors qu'il est primordial de se faire représenter pour être défendu. Je crains un appauvrissement des savoir-faire et une perte des transmissions. Depuis le 1^{er} juillet, il n'y a plus besoin de BP pour ouvrir un salon de coiffure ! Notre devoir est de former cette génération pour qu'elle prenne conscience de ces dérives et retrouve les valeurs de nos métiers. Le salon de coiffure doit rester un lieu social où la priorité est avant tout d'embellir nos clients.

Quelles actions marketing menez-vous ?

Notre communication s'axe sur les réseaux sociaux. Plusieurs de mes collaborateurs créent des vidéos qui valorisent nos coiffures en ligne. Nos fournisseurs privilégiés sont de solides partenaires dans ce domaine. J'ai aussi embauché une community manager. Ces investissements s'avèrent indispensables pour accroître ma clientèle et la notoriété de mes salons. Nous diffusons des campagnes promotionnelles par mailing ou SMS. Chaque année, j'ai le plaisir d'envoyer mes vœux à tout mon fichier client soit 10 000 personnes et j'en suis fier !



A deux, c'est mieux :
**parrainer ne vous a
jamais autant rapporté...**

Parrainez, économisez : le parrain
adhérent et le filleul* bénéficieront
tous deux d'un tarif adhérent réduit à

— **50%** *

* Conditions - extrait du règlement parrainage 2023: pour qu'un parrainage soit considéré comme valide, il est nécessaire que le filleul n'ait pas été adhérent dans les 24 derniers mois précédant sa date d'adhésion et que le parrain soit à jour de sa cotisation d'adhésion 2023. L'offre accordée au parrain et au filleul est une réduction de 50 % du montant de l'adhésion 2023 qui leur est applicable. Cette offre n'est pas cumulable avec d'autres offres, ni applicable à la tarification multi-établissement(s). Règlement complet sur unec.fr.

I2CR : Retrouvez le programme de l'année 2024

CRÉÉ PAR L'UNEC, L'INSTITUT COIFFEUR CRÉATEUR REPRENEUR (I2CR) PROPOSE UN ACCOMPAGNEMENT COMPLET ET SUR MESURE, DU PRIMO-CRÉATEUR REPRENEUR AUX PROFESSIONNELS CONFIRMÉS ET FREE-LANCES JUSQU'AUX CÉDANTS. SUITE AU BILAN POSITIF DE CETTE PREMIÈRE ANNÉE, L'I2CR DÉVOILE SON PROGRAMME POUR 2024.

©J.Berrent/peopletimages.com/AdobeStock

En 2022, nous vous proposons de découvrir l'Institut coiffeur créateur repreneur (I2CR) de l'UNEC (voir page 10 de notre n° 38), dont les premières formations ont été dispensées tambour battant dès 2023 aux quatre coins de l'Hexagone : 2 formations dédiées à la création et/ou la reprise, la stabilisation et le développement d'une entreprise et 4 autres sessions adressées aux professionnels dans la transmission d'un salon de coiffure. Au total, 61 chefs d'entreprise ont été formés.

DIX SESSIONS DÉJÀ PROGRAMMÉES POUR 2024

Face au succès rencontré et à la demande grandissante, l'I2CR a d'ores et déjà programmé dix nouvelles sessions de formation pour l'année 2024 :

- **Metz** : 8 et 9 janvier (cédants de salons de coiffure) ;
- **La Rochelle** : 29 et 30 janvier et 12 et 13 février (stabilisation et développement de salons de coiffure) ;
- **Poitiers** : les 20, 21, 27 et 28 février (stabilisation et développement de salons

de coiffure) et les 19 et 26 février (cédants de salons de coiffure) ;

- **Chalon-sur-Saône** : 13 et 14 mars (cédants de salons de coiffure) ;
- **Auxerre** : les 11 et 12 mars (cédants de salons de coiffure) ;
- **Rouen** : 15 et 16 avril (cédants de salons de coiffure) ;
- **Clermont-Ferrand** : 17 et 18 juin (cédants de salons de coiffure) ;
- **Lyon** : 24,25,26 juin (développement de salons de coiffure).



Toutes les informations relatives à l'I2CR sont à retrouver sur le site de l'UNEC dans l'espace dédié à l'institut.

Contact : 01 42 61 53 24 - i2cr@unec.fr

Accompagnement financier

Les formations proposées par l'I2CR sont dispensées par des organismes certifiés Qualiopi. Que vous soyez chef d'entreprise ou salarié de la coiffure, vous pouvez bénéficier d'une aide financière sur la majeure partie des coûts liés aux formations (hébergement, transport, restauration, formation...).



UNION NATIONALE
DES ENTREPRISES
DE COIFFURE

I2CR, l'Institut Coiffeur Créateur Repreneur

Imaginé et conçu par l'UNEC pour les porteurs de projets liés à la coiffure, l'I2CR, Institut Coiffeur Créateur Repreneur propose un accompagnement complet et sur-mesure à destination des professionnels en devenir, à ceux déjà établis et souhaitant se développer ainsi qu'à ceux qui souhaitent céder leur entreprise.



UN INSTITUT DÉDIÉ AUX ENTREPRENEURS DE LA COIFFURE

Comment financer son projet, choisir son statut, réaliser son business plan, développer son affaire, reprendre une entreprise, bien vendre son salon... En tant qu'entrepreneur, vous êtes confronté au quotidien à de multiples défis pour développer votre affaire. L'I2CR vous propose de répondre à vos questions et vous former pas à pas pour concrétiser vos projets. Les formations de l'I2CR sont certifiées QUALIOP1 et sont éligibles au financement de la formation professionnelle.

Retrouvez l'ensemble
des formations sur unec.fr, onglet
« se former », section « Institut
coiffeur créateur repreneur »

unec.fr



UNEC Trophy 2023-2025

Que les épreuves commencent !

La 4^e édition de l'UNEC Trophy est lancée et c'est à l'UNEC Auvergne-Rhône-Alpes (Aura) qu'est revenue la mission d'ouvrir les hostilités. Le 27 novembre 2023, 56 candidats ont bravé les épreuves de ce premier rendez-vous organisé au salon Beauté Sélection de Lyon. Voici le podium :

Creative cut & color :

Or : Camille Le Mauff

Argent : Anaïs Cerdan

Bronze : Océane Steib

Chignon mariée romantique

Or : Manon Clipet

Argent : Loicia Segarra

Bronze : Julie Jeanguyot

Nous vous donnons d'ores et déjà rendez-vous à Nantes le 19 février 2024 pour la prochaine session de l'UNEC Trophy, une édition organisée avec la participation de L'Oréal produits professionnels, AG2R La Mondiale et Babilys pro.

L'Homme moderne

Or : Théo Peraldi

Argent : Lucas Dijoux

Bronze : Sam Fontanille

Fashion week

Or : Thibault Tixier

Argent : Rama Mohammed Bouzan

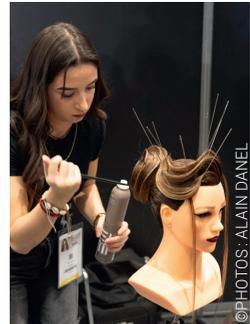
Bronze : Anaïs Cerdan



▼ Création de Thibault Tixier pour la sélection Fashion Week.



▲ Camille Le Mauff lors de l'épreuve Creative cut & color.



▲ Pendant ce temps, du côté de Manon Clipet.



▲ Théo Peraldi a remporté la première place du podium pour l'épreuve L'Homme moderne.



Prévention

Santé

Bilan

Coaching

J'agis
pour
ma santé.
Et vous ?

• Réalisez un bilan santé
offert par votre profession



NOUVEAU

Absolut Repair Molecular

SÉRUM CAPILLAIRE PROFESSIONNEL.

LA TECHNOLOGIE

2% de liant peptidique
+ 5 acides aminés.

LES BÉNÉFICES

Reconstruit la structure
moléculaire du cheveu².
Restaure la force et
l'élasticité³.

**Répare 2 ans de dommages
en une application!**

Découvrez
la gamme complète
Absolut Repair Molecular



L'ORÉAL
PROFESSIONNEL
PARIS

1 - Test instrumental sur la structure macromoléculaire de la fibre après application du Sérums à rincer Absolut Repair Molecular. 2 - Test Instrumental après 15 applications du Sérums à rincer Absolut Repair Molecular. 3 - Test consommateur après 2 semaines d'utilisation du Shampoing + Sérums à rincer + Masque sans rinçage Absolut Repair Molecular. L'Oréal France SNC - 30 rue d'Alsace 92300 Levallois-Perret - 919 434 894 RCS Nanterre.