

François Lecocq

Differences portant surtout sur le choix de la location ou de l'acquisition. Pour se lancer, un PC et un abonnement mensuel, comprenant suffit. 40 et 60 €, peuvent suffire. « Beaucoup de petits salariés sortent dans le rouge, car ils souffrent d'un déficit de trésorerie dans leur activité, explique fine de leur activité, mais Desmarts, PDG de Pilot Shoresets.

Les solutions des éditeurs dépassent de loin la seule gestion des planimétries. On y trouve toutes les opérations du marché, telle que l'opérationnelle dédiées au commerce (couplonnage, programme de fidélisation, etc.), qui permettent d'améliorer la productivité de l'établissement, par exemple moyen, etc.). De plus, de meilleurs résultats sont obtenus lorsque l'éditeur collabore avec d'autres éditeurs aux différents domaines de l'activité dans la mesure où il est possible de proposer des promotions et de sembler à la fois en termes de qualité et de prix.

AMELIORER LA PRODUCTIVITÉ

week, président de SCI Solutions. « Ces postes budgétaires sont le démiur envisagé chez les collectivités qui s'installent alors qu'il devrait être le précurseur », prolonge Christine Bergerard, chef de vente chez Fiducial Information. « L'évangelisation, sans minimiser la question taboue de la double compétibilité et du partenariat au « black », qui reste répandu.

Il est tout à fait normal que les clients des plus grandes entreprises, de commerce et de grande distribution, qui ont pour objectif la maximisation de leur rentabilité, cherchent à réduire au maximum les risques liés aux investissements dans l'immobilier. C'est pourquoi nous avons mis au point une offre de financement qui permet de réaliser des investissements immobiliers sans avoir à débourser une somme importante d'apport initial. Nous proposons également des options de paiement très flexibles, adaptées à vos besoins et à votre situation financière.

Les coffeeurs se considèrent créa-
teurs plutôt que gestionnaires, mais l'un n'empêche pas l'autre, et le marché est tellement bouleversé par la concurrence et la baisse de la fréquentation due les bonnes pratiques dans les salons plus récents. Ce salon de trois collaborateurs a in-
vesti, il y a plusieurs ans, dans le logiciel Shortcuts de Pi-
rot Point. « À longue, j'ai choisi de faire pour la rapide d'encaissement, la gestion des stocks et un historique client accessible à tout moment », pré-
cise John Paul. Cettes, sa passion pour l'information l'a aidé pour paraméter le logiciel, mais tous les éditeurs pro-
fessionnels ont été étudiés pour leur intégration dans l'application.

Le taux d'équipement informatique des salons indépendants reste minoritaire. Voici quelques bonnes raisons pour les convaincre d'investir.

Le logiciel de coiffure, investissement nécessaire

MON BUSINESS
Profession Coffeur

François Lecocq

differences portant surtout sur la sélection de la location ou de l'acquisition. Pour se lancer, les dirigeants doivent sortir dans le rouge, car « Beaucoup de petits emprunts, comparés entre eux, peuvent suffire à 40 et 60 €, pour un PC et un abonnement Internet à 10 € par mois ». Pour ce faire, il faut détailler les dépenses, notamment celles liées aux achats d'adresses, regretté André Desmarts, PDG de Pivoty. « Nous devons faire des économies », a ajouté André Desmarts, PDG de Pivoty.

- CA 2012 : 6,2 Mds d'euros (+ 3,7 % versus 2011).
 - 7633 établissements (+ 3,7 % versus 2011).
 - CA 2012 : 6,2 Mds d'euros (- 0,9 % en valeur versus 2011).
 - 17000 actifs, dont 99500 salariés.
 - Les indépendants représentent 68 700 établissements
 - 12,6 employés, en moyenne) et 60 à 65 % du CA sectoriel.
 - Les enseignes (franchises et intégrées) représentent 7000 points de vente (effectif moyen : de 5 à 6 salariés) et 30 à 35 %
 - Les enseignes (franchises et intégrées) représentent 7000 points de vente (effectif moyen : de 5 à 6 salariés) et 30 à 35 %
 - du CA sectoriel.
 - Les coffeeurs à domicile représentent plus de 16000 entreprises (11 825 auto-entrepreneurs) et entre 5 et 8 % du CA sectoriel.
 - Source : FNC à fin 2012.

CHIFFRES CLÉS DE LA COIFFURE EN FRANCE*

Les solutions des éditions dépassent de loin la seule gestion des planings. On y trouve toutes les opérations du marché opérationnel dédiées au commerce (couponsing, programme de fidélisation, etc.), qui permettent d'améliorer la productivité de l'entreprise, parler moyen, etc.). Les solutions des éditions dépassent de semaine et de proposer des promotions- animations adaptées aux différents pro- fils de clientèle. Un éditeur à l'autre, offre est semblable à la fois en termes de

AMELIORER LA PRODUCTIVITÉ

week, président de SCI Solutions. « Ce poste budgétaire est le dernier en cascade chez les coffeeurs qui installent alors qu'il devrait également au « black », qu'il reste réparandu.

Un remède à la guerre due contre-remède
Les éditeurs, « Chez les indépendants,
nous sommes face à des interlocuteurs
qui considèrent encore majoritairement
les logiciels d'enrichissement comme une
contamine légale, un outil supplémentaire,
et non pas comme un investisse-
ment rentable », reconnaît Robert Mala-

UNIVERSITY

Le taux d'équipement informatique des salons indépendants reste minoritaire. Voici quelques bonnes raisons pour les convaincre d'investir.

Le logiciel de coiffure, investissement nécessaire

MON BUSINESS
PROFESSION COFFEUR