

INFORMATIQUE

Optez pour le bon logiciel

Halte aux idées reçues... En 2014, investir dans un logiciel de coiffure est un réel atout. En quelques clics, il vous aide à repérer les points forts à exploiter, les faiblesses à retravailler et vous facilite le quotidien.

Décryptage...

L'informatique et les coiffeurs, une grande histoire d'amour ? Pas si sûr, si l'on en croit les éditeurs de logiciels spécialisés. « Cette profession vit, étonnamment, l'aventure informatique comme une contrainte », estime Jean-Christophe Gauthier, responsable Business Développement Produits pour les salons de coiffure chez Cegedim.

RÉFRACTAIRES ET ÉQUIPÉS

Les raisons ? L'arrivée d'un système informatisé donne généralement aux responsables d'un salon l'impression d'être surveillés et de perdre en liberté. Parmi les professionnels les plus réfractaires, les coiffeurs indépendants tiennent le haut du pavé, malgré une évolution des mentalités due à l'arrivée d'une nouvelle génération de coiffeurs, « habituée à utiliser l'informatique dans son quotidien », renchérit

Jean-Christophe Gauthier. Et les chiffres l'attestent. Selon une estimation réalisée par Pivot Point, « 75 % des salons réunissant de 0 à 3 collaborateurs ne sont pas équipés de logiciels. Les espaces regroupant de 3 à 6 employés et plus sont, eux, quasiment tous équipés », annonce Anthony Desmars, PDG de la société Pivot Point-Shortcuts. Une étude de la Fédération Nationale de la Coiffure (FNC) et de l'Institut Supérieur des Métiers (ISM) (1), rappelle, elle, que 72 % des salons franchisés disposent de logiciels professionnels de gestion, tandis que les usages restent limités chez les coiffeurs à domicile (9 %). Des résultats que déplore, en toute logique, Jean-Christophe Gauthier. « Lors de l'ouverture d'un salon, le coiffeur a le réflexe d'investir d'emblée dans le mobilier, les produits, le matériel de coiffure, mais il ne consacre quasiment rien au logiciel informatique. » Une tendance qui n'est pas partagée par toutes les

professions du secteur de la beauté, selon Anthony Desmars. « Nous éditeurs également des logiciels pour les instituts et les spas. Ces derniers investissent de grosses sommes d'argent dans des appareils très perfectionnés. De ce fait, ils ont besoin de vérifier régulièrement leurs taux de rentabilité. Les coiffeurs ont davantage une âme artistique et n'aiment pas particulièrement la gestion. »

UN ATOUT MARKETING MAJEUR

Et c'est bien dommage, car le logiciel est un vrai atout pour le coiffeur. Il assure une gestion au doigt et à l'œil et est un vrai gain de temps. Parmi les fonctionnalités courantes, il permet, bien évidemment, de gérer toutes les opérations d'encaissement, le stock, les dépenses, les commandes, le planning des collaborateurs, la prise de rendez-vous en ligne, le fichier clients, le tableau de bord avec un chiffre d'affaires par heure, par

FLASH INFO BUSINESS

Source : Coiffure de Paris Mai 2014-part 2



ENQUÊTE

QUEL LOGICIEL CHOISIR ?

• **Vous ouvrez un salon et vous êtes l'unique salarié ?** Optez pour un logiciel avec des modules de base de type agenda, gestion du stock, tableau de bord.

• **Vous ouvrez un salon qui réunit 2 ou 3 collaborateurs ?** Complétez les fonctionnalités précédentes avec un agenda commun à tous vos collaborateurs, la prise de rendez-vous en ligne dédiée à la clientèle et à l'organisation d'opérations marketing.

• **Vous ouvrez votre second salon ?**

Indéniablement, vous devez choisir un logiciel de coiffure qui fonctionne en réseau. Le but, pour vous, est d'avoir la possibilité de visualiser l'évolution en direct des chiffres de chacun. À cela, s'ajoutent, bien sûr, les différentes fonctionnalités qui viennent d'être présentées.

famille de services, de produits. « Certaines fonctions offrent une visibilité sur des points essentiels. Ainsi, superviser le planning des collaborateurs permet d'analyser leurs prestations ou les produits vendus et le temps de prise en charge de la clientèle. En quelques clics, vous pouvez vérifier les tâches quotidiennes et le chiffre d'affaires réalisés par chacun », précise Christine Bérard, chef des ventes « Coiffure et esthétique » chez Fiducial. Dans un contexte de crise économique, ces différentes opérations sont parfaites pour vérifier l'évolution du chiffre d'affaires au jour le jour, mais aussi pour améliorer les points faibles de votre salon.

Les logiciels de coiffure sont également très pratiques pour organiser des opérations marketing. Au programme, la création de cartes cadeaux avec points de fidélité et visibilité sur la date d'utilisation par la cliente, l'envoi automatique d'offres promotionnelles ou de fidélisation par e-mails ou SMS pour fidéliser une catégorie de clients prédéterminés... Tous les logiciels sont, désormais, modulables et s'adaptent à la configuration du salon

et au nombre de collaborateurs. « À chacun sa formule... Dans le cadre d'un collaborateur unique, nous recommandons une formule de base avec, notamment, l'encaissement et la gestion du stock. Dans le cas d'un salon avec plusieurs coiffeurs, nous proposons d'intégrer des modules supplémentaires de gestion, mais aussi un module de marketing », recommande Morgane Brosset, directrice marketing chez 3CI.

FACILES À UTILISER ET ADAPTABLES

Autre bonne nouvelle, les logiciels sont très faciles à utiliser, grâce à des écrans tactiles et intuitifs. Ils s'adaptent à tout support (ordinateur PC, Mac, tablettes androides ou non, Smartphones ou téléphones androides). « Il faut jouer, à 100 %, la carte de la simplicité », revendique Christine Bérard. Outre la possibilité d'acheter le logiciel de coiffure, les sociétés proposent également la possibilité de louer le logiciel, mais aussi l'ordinateur portable. Côté formation, une fois de plus, le but est de simplifier les messages. Le logiciel vous parvient paramétré selon les

caractéristiques et les besoins de votre salon. Le premier jour d'utilisation, un technicien vous aide gratuitement par téléphone à effectuer vos premiers gestes sur écran. Les déplacements sur site ne sont, bien souvent, que sur demande et facturés. La formation en ligne commence également à se développer. C'est, d'ailleurs, le fer de lance de la société Cegedim. « 90 % de nos clients sont autonomes dès le début et cela passe par l'interactivité », rappelle Jean-Christophe Gauthier. Le principe ? À tout moment et selon vos besoins, vous pouvez consulter une plateforme d'informations et de vidéos. Autant de possibilités pour exploiter au mieux son logiciel et profiter de tous ses atouts. « Il n'est plus possible de piloter son salon dans le flou le plus total. Les professionnels qui tirent leur épingle du jeu sont ceux qui profitent au mieux des capacités de leurs logiciels de coiffure », insiste Anthony Desmars. Alors, convaincu ?

Sarah ELLERO

(1) Enquête réalisée par le cabinet SOS Phoning en septembre 2012.

FLASH INFO BUSINESS

Source : Coiffure de Paris Mai 2014-part 2

ENQUÊTE

LES INDISPENSABLES.

Les logiciels de coiffure déclinent généralement les mêmes fonctionnalités. Néanmoins, certains se détachent du lot. « Coiffure de Paris » vous propose sa sélection et vous explique ce qui l'a séduit.

R'SPRAY MANAGER DE CEGEDIM

On aime sa capacité à gérer plusieurs salons, ses collectes de données en temps réel provenant de différents espaces et ses analyses rapides par salon et par collaborateur. À partir de 25 € HT par mois (si souscription de 2 mois).

www.rspray.fr

MEDIA COIF DE FIDUCIAL

On aime la possibilité de louer son logiciel, ainsi que son ordinateur portable, la sauvegarde sûre des données en mode ASP (hébergement d'application en ligne).

À partir de 540 € ou 74 € par mois en location.

Tél. : 0 8025 00 96 16

MERLIN D'IKOSOFT

On aime les tableaux de bord synthétiques ou détaillés par familles, types de prestation, la surveillance des indicateurs clés de l'activité du salon sous forme de compteurs et l'avertissement que le coiffeur reçoit si l'un d'eux se situe sous le seuil déterminé. À partir de 380 € HT ou 41 € HT en location mensuelle.

Tél. : 04 42 900 777



SAGE SALON DE COIFFURE APICOMMERCE DE SAGE

(anciennement la marque Ciel)

On aime la liaison au logiciel Financier, pour les remises en banque, et au logiciel Comptabilité, qui permet de transférer les factures, règlements, acomptes et avoirs dans les journaux comptables automatiques, sans ressaisie ni risque d'erreur. À partir de 690 € ou 29 € par mois. Tél. : 0 825 00 92 93



PANEL VISION COIFFURE DE COOPÈRE

On aime ce logiciel (édité et diffusé uniquement pour les sociétaires Coopère), qui permet au professionnel de comparer ses résultats aux tendances établies par le groupe, la gratuité du logiciel pour le sociétaire. A noter, la maintenance du logiciel est établie à 382 € HT par an, mais possibilité d'une maintenance gratuite dès 1370 € HT d'achat par an et par sociétaire au sein du groupe.

www.coopere.fr



DIXISOFT COIFFURE DE DIXISOFT

On aime ce logiciel complet, permettant de réaliser aussi bien des opérations simples, comme l'encaissement et la gestion du stock, que les opérations marketing, les bons cadeaux ou l'export comptable automatisé. À partir de 850 € HT ou 99 € HT par mois.

www.dixisoft.com



SHORTCUTS DE PIVOT POINT

On aime l'ergonomie et la facilité d'emploi de ce logiciel, sa fonction caisse rapide, les 130 rapports paramétrables, qui permettent d'analyser en détail la bonne marche économique du salon. À partir de 35 € HT en location mensuelle uniquement (pas d'achat possible).

Tél. : 02 40 03 49 02