

*Décoration, ambiance
festive, champagne...
attirent les clientes et
renforcent l'esprit
de cohésion au salon.*

© Gettyimages

Bien préparer son salon aux fêtes de fin d'année

Période cruciale pour les salons, les fêtes de fin d'année mobilisent toutes les attentions. Pour vous donner des idées sur les actions à mettre en œuvre dans votre salon pour profiter pleinement de cette période d'affluence, « Coiffure de Paris » a demandé à des coiffeurs lillois, marseillais, nantais ou alsacien comment ils préparent leur salon avant Noël.

De nos correspondants en région

GONAY MISE SUR LES ARTISTES

Aux décorations classiques de Noël, les salons Gonay (Lille, Tourcoing, Marcq-en-Baroeul et Bruxelles) préfèrent les créations commandées à des artistes. « *Nous voulons surprendre et faisons appel à des créateurs reconnus, en leur laissant carte blanche* », précise Jean-Jacques Doolaeghe, coloriste associé au coiffeur Philippe Gonay. Les créations réalisées par le collectif lillois Art Point M ont créé le buzz pour les fêtes de la fin 2011.

« *Ils avaient réalisé des collages sur le thème de la princesse Diana, qui recouvraient les salons avec des sapins noirs pendus en sens inverse au plafond. Le succès a été tel que des touristes anglais sont venus voir cette installation comme une exposition que nous avons, d'ailleurs, décidé de conserver plusieurs mois,* poursuit-il. *Alors que, normalement, la décoration de Noël est installée mi-décembre et retirée juste après les fêtes.* » Les deux dernières

années, c'est Claire Caulier, designer végétal et cliente du salon, qui a créé une décoration sur le thème de la forêt enchantée. Les fêtes sont aussi l'occasion de remercier la clientèle, en lui offrant du champagne et des toasts de qualité. Pour 2015, le choix des artistes n'a pas encore été arrêté, mais la surprise devrait être au rendez-vous.

François Lecocq, à Lille (59)

BONS CADEAUX CHEZ MARC DUMAZET

À l'approche de Noël, toute l'équipe de Marc Dumazet qui se met en action. Musique, champagne et ambiance festive attirent les clientes et renforcent au salon l'esprit de cohésion... « *Nous réfléchissons ensemble à un code vestimentaire spécial fêtes, ainsi qu'à la préparation des petites attentions aux clientes,* explique Marc Dumazet. *Nous proposons des bons cadeaux d'une séance de soin cheveux dans notre institut de 20 ou 50 minutes. Le 31 décembre, nous offrons des attaches rapides en fin de journée, avec un selfie réalisé sur place et posté sur les réseaux sociaux.* » Côté vitrine : c'est une décoration sobre et minimaliste qui est privilégiée. Et, pour son équipe, Marc Dumazet offre une prime « spéciale Noël » sur les ventes...

Florence Bernardin, à Marseille (13)

L'AVIS DE FRANCK FRANÇOIS



« *Quand j'ai commencé, décembre était le mois important dans les salons. On refaisait la décoration avec des fleurs. La semaine de Noël, on disposait des corbeilles de mandarines et des boîtes de chocolat. Le jour de Noël, toute l'équipe était en smoking et servait du champagne aux clientes. Aujourd'hui, les salons Tchip achètent des fleurs à Noël. De nombreux franchisés Vog font une décoration spécifique.* »

VOTRE SALON AUX COULEURS DES FÊTES

- Dynamiser votre vitrine.
- Décorer (ou faire décorer) votre salon.
- Adopter un dresscode pour toute l'équipe.
- Offrir du champagne, des chocolats, des fleurs, des bons de réduction...
- Vérifier, dès novembre, le planning de l'équipe, pour pouvoir répondre à toutes les attentes.
- Élargir les horaires d'ouverture (si possible).
- Mettre en place des challenges revende à votre équipe.

LA VITRINE DE BÉNÉDICTE BERTRAND

Salon design de La Roche-sur-Yon (85) qui accueille des expositions, Bénédicte Bertrand renouvelle sa vitrine tous les mois et demi. Celle de fin d'année est « *pensée bien en amont, six*



mois, parfois un an à l'avance », indique la créatrice du salon yonnais. Elle explique cette recherche dans l'élaboration par un enjeu fort : « *C'est la vitrine de notre travail, et décembre est notre plus grosse période.* » Il s'agit également d'un projet collectif. L'équipe de quatre coiffeuses s'implique avec cœur dans la préparation des décorations de Noël. Le salon a reçu, l'an dernier, le prix de la plus belle vitrine de La Roche-sur-Yon, décerné par la municipalité. Une récompense « *partagée avec nos clientes, heureuses pour nous. On a beaucoup communiqué dessus* », rapporte Bénédicte Bertrand. Qui se plaît avec son équipe à « *relever, d'année en année, un beau challenge: surprendre* ».

Thierry Goussin, à La Roche-sur-Yon (85)

TRADITION ALSACIENNE AU SALON COIFFURE BERNARD

Pour ces fêtes, « *notre salon à Brumath est décoré, chaque année, en partenariat avec une fleuriste décoratrice qui compose des arrangements de sapins, fleurs et neige artificielle, et, en décor de vitrine, figure la reconstitution d'un village de Noël dans la tradition alsacienne* », affirme le gérant des salons Coiffure Bernard, Benjamin Stalter. Avant d'ajouter : « *Dans notre autre salon situé dans la galerie commerciale d'Auchan à Hautepieper à Strasbourg, étant donné que l'espace est davantage optimisé, la décoration est moins soutenue, un sapin trône en vitrine, et quelques paquets cadeaux sont dispersés sur les étagères et sur les postes de coiffage.* » Le 24 décembre, chaque membre de l'équipe vient habillé en Père ou Mère Noël. Dès le 15 décembre, un cadeau de fin d'année est offert à la clientèle. Cette année, ce sera un cabas avec le logo du salon et un message publicitaire indiquant « *prise de rendez-vous par Internet* ». Benjamin Stalter précise : « *En décembre, nous recevons 80 % de notre clientèle. Nous en profitons pour remettre à nos clients une carte de vœux sous forme de coupon de réduction de 15 % sur une prestation en janvier.* » Anne-Sophie Martin, à Brumath (67)

