LA MAISON OFFICIELLE

#NUMÉRO 5 AUTOMNE 2024

RENDEZ-VOUS STAND D60 AU MCB I

sublimo PROFESSIONNEL

DÉFI POUR HOMME PROFESSIONNEL

ENAYA cosmétique éthique française

eyrian PRODUITS PROFESSIONNELS

APC FORMATION Formation Coiffure & Esthétique

BCB BEAUTÉ · COIFFURE · BIEN-ÊTRE

COOPÉRÉ VOUS SAVEZ SUR QUI COMPTER

POUR BIEN
LA MAISON
EXCLUSIVITÉ & CAUTION

QUATRE MARQUES

sublimo PROFESSIONNEL

Marque Premium Ethique Coiffure
Produits à forte valeur d'innovation, technique et revente
Expertise :
· Coloration/décoloration
· Naturalité
· Collections

DÉFI POUR HOMME PROFESSIONNEL

Marque Premium Masculine Coiffure & Bien-être
Catalogue complet couvrant la demande du marché masculin
Expertise :
· Barbe (soins et coloration)
· Haircare
· Skincare
· Collections

ENAYA
cosmétique éthique française

Marque skincare & bien-être naturelle engagée
Réponse aux attentes d'un marché en forte demande
Expertise :
· Routines et produits addictifs
· Formats cabine
· Tarification raisonnée

eyrian PRODUITS PROFESSIONNELS

Marque access coiffure
Rapport qualité/prix
Expertise :
· Produits faciles d'utilisation
· Tarification sur mesure
· Marque adaptée aux salons à forte consommation

EDITO

Toute chose qui existe résulte d'un équilibre. Votre salon n'échappe pas à la règle.

Cet équilibre c'est le rapport entre votre activité, autrement dit vos prestations, et votre clientèle. ***« Dis-moi qui sont tes clients, je te dirai qui tu es ».***

Telle est la loi de l'offre et de la demande. Et là.... Ça coince !!

Si vous êtes capables de répondre à la demande des différents consommateurs, trop souvent vous ne le leur faites pas savoir !

Savoir-faire et faire savoir sont indissociables pour que l'offre et la demande s'accordent.

Nos constats montrent que bien souvent vos tarifs ne qualifient pas suffisamment vos prestations. À titre d'exemple, les analyses de marché établissent que la fréquentation est en baisse chez les moins de 35 ans et les plus de 65 ans. Quand les premières « rêvent d'Ombré Hair ou de Patines tendances », leurs aînées évoquent des craintes sur les produits utilisés et le besoin de routines d'entretien.

Alors cette simple question : ***Vos tarifs affichés sont-ils suffisamment évocateurs pour interpeller une cliente perdue ou une prospect ?***

Le socle de la communication d'un salon, à l'instar de la restauration, est fait de la carte tarifaire qui énonce les services, comme le chef étoilé met en lumière ses plats et ses spécialités avec des noms évocateurs pour donner envie.

C'est la base de la communication, celle qui intervient avant qu'un client ait fait le choix de son coiffeur, aussi bien pour y aller la première fois que pour y retourner.

Comment la femme de plus de 65 ans qui cherche de la naturalité et du « clean » peut-elle savoir que vous pouvez répondre à ses attentes avec Archéa Nature coloration innovante sans résorcine et sans PPD ?

Comment la jeune femme de 25 ans peut-elle être séduite par Pastel Painting et votre créativité pour magnifier un service aussi porteur d'image ?

Les réponses commencent par l'intitulé de vos services. Avec des services clairs et « communicants » vous pourrez recruter et fidéliser des clients. Vous pourrez également être pro-actifs et dynamiques en les associant et en les promotionnant : forfaits, cadeau, remise pour une première visite, rituels offerts... sont autant de combinaisons à mettre en place.

Votre salon s'anime autour de vos savoir-faire et de la promesse faite à celles et ceux qui y viendront.

Réseaux sociaux, vitrine, PLV etc... viennent naturellement légitimer et renforcer votre expertise si vos services sont soigneusement mis en avant au préalable.

Ce guide a pour prétention de vous donner des clés de compréhension de vos clients et surtout de ceux qui ne viennent pas ou plus, de leurs attentes, et de tous les beaux outils à votre disposition pour y répondre.

Plongez-vous dans vos offres, revisitez-les avec un **œil critique** en répondant à cette question basique : À la lecture de mes tarifs, mon salon peut-il attirer ? Et si oui, qui ? Des jeunes, des séniors ?

En y répondant, assurément vous serez plus en harmonie avec vous-mêmes et vous identifierez plus facilement vos points d'améliorations qu'ils soient en formation, en mise en place de nouveaux formulaires, ou services.

Nous espérons que ce guide, comme son nom l'indique, pourra vous amener vers les chemins vertueux du développement et de la réussite avec de nouveaux clients ou des clients re-séduits.

Passionnément Vôtre.

NOUS CONNAÎTRE
OFFICIELLE
PROFESSIONNELLE

TROIS PARTENAIRES

APC FORMATION
Formation Coiffure & Esthétique

Formation Coiffure & Esthétique
Certifié Qualiopi
Conventionné FAFCEA, OPCO EP et POLE EMPLOI
Expertise :
· 45 modules de formation
· Des stages partout en France et en distanciel
· 42 formateurs experts métiers et pédagogie
· Des dossiers de prises en charges réalisés par une équipe dédiée

BCB
BEAUTÉ • COIFFURE • BIEN-ÊTRE

Commerce et distribution réservés aux Pro
Centralisateur et animateur de la relation client/ partenaires de la Maison Officielle
Expertise :
· 11 stores spécialisés avec show-room mobilier et centre de formation
· Commerce digital
· Conseillers experts
· Livraison 48 h
· Evènements réguliers dans les stores
· Proximité régionale

COOPÉRÉ
VOUS SAVEZ SUR QUI COMPTER

Coopérative de services et de prestations.
Société exclusivement professionnelle
Concentrée sur la défense active des intérêts de ses membres
Expertise :
· Analyse de la coiffure basée sur la vie de communautés professionnelles
· Connect by Panel Vision
· Club Différence
· Séminaires

SOMMAIRE

04 DÉCRYPTAGE : QUI SONT VOS CLIENTES ?

06 SUBLIMO : NOUVELLE COLLECTION HARMONIE. & PRODUITS

14 ENAYA : INNOVATIONS BEAUTÉ

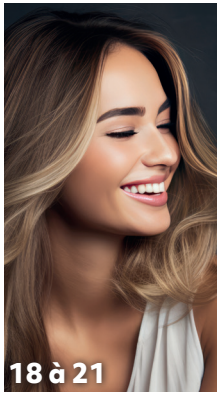
16 DÉFI POUR HOMME : LES NOUVEAUTES À NE PAS MANQUER

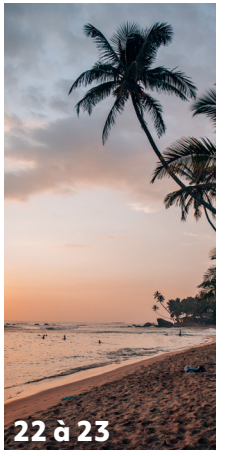
17 LA MAISON OFFICIELLE : BUSINESS EFFICACE

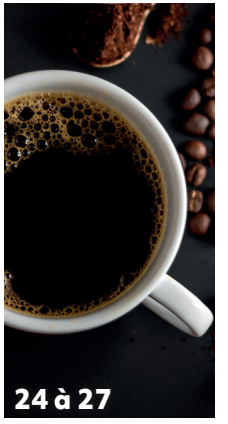
18 APC : DÉCOUVREZ TOUTES LES FORMATIONS 2024

22 COOPERE : LES SEMINAIRES

24 CONNECT BY PANEL VISION & LE CLUB DIFFÉRENCE







DÉCRYPTAGE : QUI SONT VOS CLIEN

Les femmes françaises peuvent aujourd'hui facilement se regrouper en 3 segments distincts représentatifs : Après un sondage massif, nous vous partageons les grands traits et attentes de ces 3 profils.

Ces femmes portent les cheveux longs ou mi-longs mais ne vont pas vers les coupes courtes. Elles fréquentent peu les coiffeurs (2,26 fois par an en moyenne). Elles ont massivement les **cheveux texturés** (+de 45%) et souhaitent entretenir leurs boucles plus ou moins serrées avec des produits spécifiques. 26% déclarent avoir les cheveux à tendance grasse et besoin de les traiter.

C'est la catégorie qui fait **le moins de technique** (1/4 ont les cheveux 100% naturels), et qui **privilégie de loin le travail de décoloration partielle ou balayage à la coloration.** Elles déplorent un vrai **manque de diagnostic** chez leur professionnel ainsi que de conseils et de proposition de routine d'entretien personnalisée.

57% d'entre elles se déclarent non satisfaites en sortant de chez leur coiffeur. Les expériences passées pèsent lourd dans leur choix et sont un vrai frein (pour plus de 64%). Elles sont moins fidèles que les autres profils plus âgés, et seules 26% d'entre elles pensent que leur coiffeur maîtrise les dernières tendances. **Malgré tout, +de 70% d'entre elles ont une bonne opinion de leur coiffeur : À vous de les rassurer ! Comment faire ? Ce qui compte le plus, loin devant, pour elles, c'est le résultat beauté,** ainsi que **les tarifs** mais également **la transparence sur les tarifs** (faites des devis !). Elles ont également besoin d'être **rassurées sur vos compétences techniques : Affichez vos formations et diplômes !** L'hygiène est encore plus cruciale pour ces jeunes, attention au petits détails et affichez vos actions. Bien qu'elles soient fortement éco-engagées, ce n'est pas fondamentalement chez leur coiffeur qu'elles attendent des actions responsables. Cette génération, très smartphone, est **moins dans l'interaction : restez observateur** pour savoir si une conversation l'intéresse ou non. Un temps calme peut être apprécié.

Ces femmes ont **majoritairement les cheveux mi-longs (57%) ou courts (29%). Les cheveux blancs apparaissent** : 8% sont déjà blanches ou grises et l'affichent. **Plus de 82% d'entre elles se font de la technique** (coloration, déco, mèches ou balayage).

TES ?

les 18-35 ans, les 35-55 ans et les + de 56 ans.

Seules 7% des femmes, peu importe leur âge, n'apportent peu ou pas d'importance aux produits utilisés. 9% donnent de l'importance au tarif : à vous de bien montrer tout ce qui est dans votre prestation, pour afficher la pertinence de votre rapport qualité/prix. La cliente doit "en avoir pour son argent".

Elles vont plus souvent chez le coiffeur : 3,61 fois par an en moyenne.
Ces personnes ont particulièrement besoin que le moment chez le coiffeur soit du **pur bien-être, un moment précieux de décompression.**
Soyez vigilants aux petites attentions : 92% d'entre elles jugent l'interaction et la convivialité importantes ou très importantes. Les conseils sont bien apportés par les coiffeurs, mais ils **ne sont pas assez précis et personnalisés.** Elles ont besoin d'avoir clairement une **recommandation de routine sur-mesure, avec les utilisations associées** (82% d'entre elles le demandent).
Elles sont plus fidèles que les jeunes mais sont également majoritairement insatisfaites en sortant de chez leur professionnel. Ce sont elles qui **appréhendent le plus leur passage entre vos mains (43%)**. 77% d'entres elles donnent une forte importance à la diversité de vos propositions de services : **affichez-les clairement !**
97% d'entre elles sont vigilantes à la qualité des produits que vous utilisez.
Elles souhaitent des **horaires larges** pour concilier ces moments de pause avec leur vie chargée du quotidien, et elles accordent une forte importance à l'accessibilité et au parking.
Le tarif a son importance mais n'est pas décisif, la transparence sur celui-ci par contre est primordiale, comme pour les plus jeunes. Dernier point, l'engagement éco-responsable du salon est une attente pour ces femmes (62%) : elles sont les plus **sensibles à vos actions d'engagement RSE (**Responsabilité Sociétale des Entreprises). **Plus de 71% d'entre elles attendent de l'innovation et de la nouveauté,** pensez à bien mettre en avant chacune de vos actions (promotion, produit, service, forfait, événement etc.).

Les femmes de cette catégorie possèdent les cheveux courts ou mi-longs (presque à 50/50). Les cheveux longs sont quasi-inexistants ici. **Toutes ont des cheveux blancs, et c'est une sur 2 qui les colore** (chiffre en baisse ces dernières années). La décoloration ou les mèches ne concernent chez ces femmes plus que 23% d'entre elles. Plus des 3/4 annoncent avoir les cheveux secs et/ou abîmés : **elles ont besoin de soin et d'entretien !**
Ces femmes ont fortement confiance en leur coiffeur (85%), avec une vraie reconnaissance de l'expertise du pro et aucune appréhension du résultat en entrant dans le salon. Elles ont à l'unanimité une bonne opinion de leur coiffeur et **y vont en moyenne 4,38 fois par an. Elles regrettent toutefois le manque de diagnostic précis** et systématique, et surtout de **conseils d'entretien** (62% disent ne pas en avoir).
Leurs demandes étant plus classiques (couverture des cheveux blancs majoritairement), elles sont satisfaites de leur prestations à 77% et sont **extrêmement fidèles** (84% d'entre elles).
Elles s'intéressent moins aux dernières tendances, et **bien plus aux produits utilisés en salon, ainsi que l'impact sur leur santé** : pour 54%, l'aspect santé est un frein pour se faire une technique. Elles ont un vrai **besoin de transparence** et de communication là-dessus pour les **rassurer** et les sécuriser.
Les horaires leur importent moins, elles s'adaptent davantage, à vous de mettre en place des actions **pour les attirer sur vos créneaux les moins demandés.**
Elles demandent de l'interactivité et de la convivialité. Le prix, bien qu'important, n'est pas décisif, et elles ont moins besoin de transparence sur ce tarif (elles le connaissent déjà).
Elles attendent également de la nouveauté en salon, en terme de produits mais surtout en terme d'accueil et de services en parallèle de leurs habitudes.

sublimo PROFESSIONNEL

NOUVELLE COLLECTION HARMONIE.

Nom féminin : Relation idéale entre plusieurs parties d'un tout qui donne à l'ensemble son équilibre, sa beauté, son unité.

Cette collection a été voulue pour mettre en lumière **l'accord entre la coupe, la couleur et le coiffage avec la personnalité et la beauté assumée** de la personne magnifiée. Comme dans la précision de la **manufacture**, chaque personne devient une **oeuvre d'art** entre les mains expertes de son professionnel. C'est son image, le reflet de qui elle est, **ce qu'elle choisit de montrer aux autres**.

L'expert traduit dans une réalisation sur-mesure l'essence et l'équilibre voulus par le client.

Les produits Sublimo sont conçus pour **respecter et sublimer la beauté naturelle des cheveux**. Formulés avec des ingrédients de haute qualité, ils nourrissent et protègent les cheveux, tout en préservant leur santé et leur éclat naturel. **Révélez la véritable essence de votre client(e)**, en utilisant des produits et soins qui s'adaptent à ses besoins spécifiques, favorisant ainsi une sensation de bien-être et d'harmonie durablement.

C'est en étroite collaboration avec Sublimo Professionnel que **Kassandra, notre ambassadrice**, a travaillé sur quatre modèles, chacun avec des styles différents, dans le seul et unique but de les sublimer ! En mettant en avant l'harmonie au coeur de son travail, Kassandra a créé des looks qui reflètent la beauté individuelle de chaque modèle.

AMBASSADRICE 2024 : KASSANDRA PÉTIAU

Le rêve de Kassandra, sa quête ultime : la transformation.

Son parcours est une symphonie de succès, tissé avec **passion** depuis ses premiers pas dans l'univers captivant de la coiffure.

Dès l'âge de 14 ans, elle a embrassé la coiffure avec une **détermination exceptionnelle**, cultivant un **talent unique** qui s'est révélé au fil des années. L'obtention de son CAP, de sa Mention Complémentaire Styliste/Visagiste, et son couronnement en tant que "meilleure apprentie départementale" au Brevet Professionnel témoignent de son dévouement et de son excellence.

Dès 22 ans, après trois années de coiffure à domicile, Kassandra a bravement ouvert les portes de son propre salon de coiffure. **Son salon devient le théâtre où les cheveux se transforment en œuvres d'art,** symboles d'une maîtrise inégalée des outils et des techniques.

Kassandra a démontré son talent inégalé dans chaque aspect du métier.

la coiffure. Depuis sa jeunesse, elle a été bercée par le monde captivant du spectacle. Les projecteurs la fascinent, et elle chérit chaque instant où les acteurs se métamorphosent sur scène. Son rêve, sa quête ultime, est la transformation : **guider les autres dans un voyage d'un personnage à un autre**. Ainsi, Kassandra a consacré son énergie et sa créativité pour concrétiser ses rêves. Chaque geste, chaque coup de ciseaux de Kassandra est **une danse artistique, une invitation à un monde où la beauté et la transformation se rencontrent.**

Son salon n'est pas simplement un lieu de coiffure, mais une scène où les rêves prennent vie.

Dotée d'une tête bien faite, **Kassandra a trouvé son chemin vers la créativité en rejoignant Sublimo Professionnel.** Ainsi, l'histoire de Kassandra devient un voyage inspirant **au cœur de l'art** lui-même, par une **manufacture maîtrisée et aboutie**. Passion qu'elle partage également en ayant rejoint les experts formateurs d'APC Formation !

MADISON : BOUCLES STRUCTURÉES ET EFFET MIROIR

COULEUR : Teintes naturelles profondes avec une base un peu plus foncée pleine de luminosité et de reliefs.

- Mèches en voile 6,741 Créa Color au 30V.
- 4,762 Créa Color au 10V racine et longueurs.
- Protocole complet Professional Repair.

Sur un cheveu frisé, la mèche en voile avec une nuance plus claire va permettre de mieux faire ressortir sa couleur qui était terne et sans lumière, grâce à un contraste naturel qui reste léger.

DIAGNOSTIC : Madison a un cheveu frisé naturel, sec, manquant de structure.

OBJECTIF :
Redonner de la dimension et de la force à la boucle dans une coupe construite.

COUPE & COIFFAGE : Structuration d'un carré long au dessus de l'épaule, avec un dégradé sur l'ensemble pour garder un effet boule. Devant, effilage pour structurer le visage. Les boucles sont dessinées et définies grâce au rituel Douceur Nature à l'Aloe Vera. Pour le coiffage, technique d'enrobage des boucles aux doigts avec la Gelée gainante et structurante. Serrée au départ, la coiffure a été détendue au fil du shooting.

ENTRETIEN :

- Gamme Douceur Nature Boucle à l'Aloe Vera.
- Soin Profond Nutrition Intense Douceur Nature.
- Huile Divine en finition du coiffage.

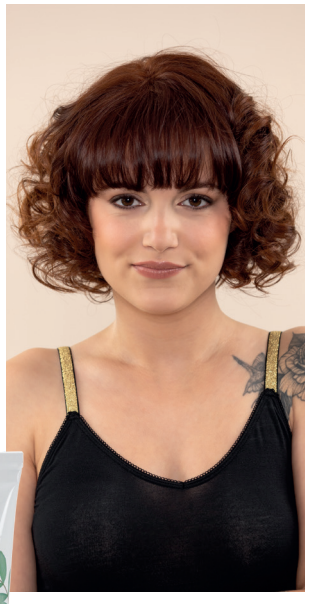
Flashez pour + d'info

FOCUS CHEVEUX TEXTURÉS

Savez-vous que 34% des françaises déclarent avoir des cheveux texturés ? Les boucles sont plus ou moins lâches ou serrées, toutefois les femmes veulent dorénavant les assumer... et les entretenir comme il se doit ! Et elles ont peur de faire de la technique qui risquerait de les abîmer. Il est donc très important de les rassurer sur les produits que vous utilisez. Nos formulaires sans ammoniaque amenant du soin sont particulièrement conseillés (Créa Color, Lana Soft Color, Pastel Painting) ainsi que les produits naturels (Douceur Nature et Natural CC).

OCÉANE : PUISSANCE DES REFLETS ET NATURALITÉ

DIAGNOSTIC : Océane aime les reflets chauds et souhaitait avoir une coupe structurée. Ayant un cheveu nouvellement ondulé et fin, elle souhaitait ajouter du “peps” à sa couleur tout en respectant sa chevelure. Elle a déjà une coloration passée. Elle a **besoin de plus d’affirmation dans son apparence.**



COULEUR : C’est tout naturellement que nous l’avons orientée vers Archéa Nature. Ce formulaire permet d’avoir un cheveu soyeux, brillant, doux, dans le plus grand respect. Kassandra a voulu réhausser le teint d’Océane et donner plus de profondeur à son regard. Pour cela, elle a utilisé Archéa Nature : du 5,43 au 10V en racines, du 7,43 au 20V sur les longueurs et un peu d'Intensive Cuivrée aux pointes, permettant un travail en ombrage sur les longueurs et pointes pour un effet lumineux.

LA COUPE : Restructuration d’une base carrée, effilage des mi-longeurs et pointes pour texturer le cheveu. Frange droite pleine pour donner du caractère à la coupe.

ENTRETIEN :

- Shampoing et Soin Profond Protection Couleur Douceur Nature.
- 1 fois par semaine Natural CC Cuivré.
- Gamme "Embellisseur Boucles" à l'Aloe Vera en alternance : Shampoing, Gelée et Brume, lors de ses coiffages au naturel.

Flashez pour + d’info

LOUANNE : BLOND SABLE NUANCÉ ET SOLAIRE

DIAGNOSTIC : Louanne avait des cheveux très abîmés par les techniques précédentes.

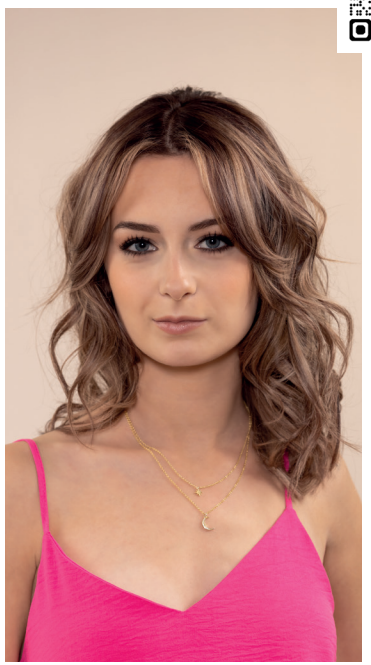
OBJECTIF : Correction de couleur et uniformisation en conservant du contraste et un joli blond sable solaire, tout en éclaircissant le dessus, trop foncé et doré.

COULEUR : Éclaircissement pour donner de l'uniformité et de la naturalité à l'ensemble. Rattrapage autant au niveau de la couleur que de la qualité du cheveu (soin).
1/ Mèches en voile sur l'ensemble de la tête avec la Poudre Advanced Protect au 20 volumes (+Bain Professional Repair) et du 5,712 Créa Color au 10V. Alternance de 2 voiles de décoloration pour un de 5,712 pour un effet plus clair et blond, tout en créant de la profondeur.
2/ Réalisation ensuite d'une double patine au 8 volumes :
Sur les racines :
• 6,14 (35g) • Light Purple (5g)
Sur les longueurs pour éviter l'effet racine :
• Natural Beige (35g)
• Cinnamon (10g)
• Light Purple (8g)
• Pink Candy (2g)
• Silver Metallic (2g)

COUPE :
Conservation de sa longueur, texturisation des pointes, création d'une frange rideau pour casser son visage un peu allongé.

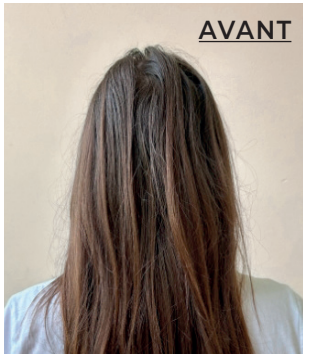
ENTRETIEN :
• Shampoing Déjaunisseur Sublimant, en alternance avec le Shampoing Douceur & Hydratation.
• Natural CC Déjaunisseur, en alternance avec le Soin Profond Protection Couleur Douceur Nature.

Flashez pour + d'info



MARINE : BABYLIGHT MOCCA TOUT EN DOUCEUR

Le naturel n'empêche pas la féminité !



DIAGNOSTIC : Marine souhaitait quelque chose de très naturel qui allait simplement lui apporter du relief et de la brillance à sa chevelure. Cheveu naturel, pas de coloration.

COULEUR : Kassandra a apporté un effet soleil dans les cheveux. Pour cela elle a utilisé la technique du Babylight: Poudre Advanced Protect au 10V, permettant un léger fond d'éclaircissement pour travailler ensuite une patine mocca avec un mélange Pastel Painting et Lana Soft Color :

- Silver Metallic - 5gr
- Cinnamon - 30gr
- Peanuts - 30gr
- Pink Candy - 5gr
- 6,14 - 8gr

pour + d'info
Flashez

COUPE : La longueur a été conservée avec un travail sur les pointes, un léger dégradé sur l'ensemble de la chevelure. Un effilage à l'avant du visage et une frange rideau mi-longue pour ouvrir le visage.

ENTRETIEN :

- Shampoing Protection Couleur Douceur Nature
- 1 fois par semaine mélange personnalisé Natural CC (Blond Cacao froid/Marron foncé/Clear)
- Soin Profond Hydratation Douceur Nature.

ÊTES-VOUS UN EXPERT DE NOS FORMULAIRES DE COLORATION ?

CRÉA COLOR
Concept Créateur de Couleur

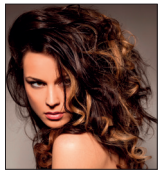
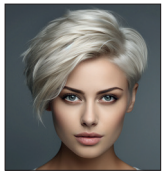
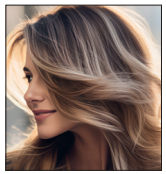
COLORATION PERMANENTE SOIN APPORTANT UNE BRILLANCE ABSOLUE ET BEAUCOUP DE DOUCEUR

ARCHÉA Nature
Coloration éthique professionnelle & raisonnée

COLORATION PERMANENTE HAUTEMENT NATURELLE, RÉDUITE EN AMMONIAQUE, SANS RÉSORCINE NI PPD

LANA SOFT COLOR
PASTEL PAINTING

COLORATION TON SUR TON, SEMI-PERMANENTE ET PATINES TEMPORAIRES

TECHNOLOGIE	Coloration sans ammoniaque en milieu huileux, sans PPD, enrichie à l'huile d'Argan, sans parfum.	Coloration en milieu acqueux purifiée, agissant avec un oxydant spécifique (formation de la macromolécule à effet retardé). Technologie fluide non coulante pour une application facilitée.	Colorations temporaires sans ammoniaque, enrichies en huiles de Jojoba, sans PPD.
SPÉCIFICITÉS	À utiliser avec les activateurs Sublimo en 1+1,5, devant être bien secoués avant emploi. Mélange homogène lisse et brillant. Application en zig-zag. Émulsion sans eau pendant plusieurs minutes.	Mélange devant être bien homogène avec les oxydants Sublimo (1+1,5). Attention à mettre une quantité suffisante pour créer assez de molécules de couleur, sans trop "tirer" le produit malgré la facilité d'application. Peut être associé au protocole de soin profond Professional Repair.	À utiliser en 1+2 avec les révélateurs Sublimo. Primordial d'utiliser en complémentarité les 2 formulaires pour créer la teinte sur mesure (attention à la maîtrise de la colorimétrie, et notamment des neutralisations, en particulier après les déco). À associer à la nouvelle poudre Advanced Protect 9+.
PUBLIC	Personnes souhaitant un service Premium 2en1 (**soin**), pour une coloration puissante homogène et très brillante, et/ou la couverture parfaite des cheveux blancs. Idéal pour les cheveux sensibilisés ou secs.	Personnes souhaitant une belle couleur, sans compromis sur le respect et la santé, avec une couverture parfaite des cheveux blancs.	Personnes souhaitant une coiffure tendance avec un vrai travail profond de colorimétrie, souvent lié à un travail d'éclaircissement. Public majoritairement plus jeune.
MOTS CLÉS	Soin - Sans ammoniaque - Brillance - Douceur - Premium - Reflets vibrants - Haute couverture	Nature - Purifiée - Respectueuse - Couverture 100% - Résultats puissants - Ethique - Rassurant - Valeurs	Tendance - Sur-mesure - Personnalisé - Temporaire - Glow - Sans ammoniaque - Neutralisation - Post-déco
ENTRETIENS PRIVILÉGIÉS	Douceur Nature, notamment le rituel Protection Couleur Mimosa. Natural CC (mélange personnalisé). Or Infinite.	Douceur Nature, notamment le rituel Protection Couleur Mimosa. Natural CC (mélange personnalisé). Shampoing solide Protection couleur.	Gamme Pastel Painting : Shampoing Reflet Chaud - Shampoing Reflet Froid - Masque Protection Reflets. Natural CC (mélange personnalisé). Douceur Nature Shampoing Déjaunisseur Sublimant.
FORMATIONS ASSOCIÉES APC FORMATION	 Brown to Brown White & Grey Color	Tendance Naturalité : Roux & Cuivrés	 Les Patines Wet Balayage & Ombré Chrono 

INNOVATION DÉCO

ADVANCED PROTECT 9+

SURPUISSANTE & ANTI-CASSE

POUDRE DÉCOLORANTE

INNOVATION Cette poudre contient un PLEX, que nous avons appelé Sugarplex, qui protège la fibre de la casse lors de la réaction chimique. Il s'agit d'un complexe combinant différents sucres puissants (Glycine, Arginine, Cystéine et Lysine) avec un extrait marin (la laitue de mer) pour améliorer l'élasticité du cheveu.

L'ATOUT BUSINESS POUR VOUS :

- Des services plus rapides, donc plus rentables
- Des fonds d'éclaircissement plus clairs et moins jaunes : des techniques plus belles
- Une meilleure maîtrise à l'application (texture)
- Plus respectueuse et plus sûre (Sugarplex)
- Exclusivité professionnelle

Mèches tricotées finement, Technique en diagonales sous protection alu.

Poudre en mélange 1+2 au 30 volumes en 30 minutes, sans patine.

Déclinée en 2 formats :
Pot de 2x500gr + Format pratique 120gr

ENAYA
cosmétique éthique française

POURQUOI LA MARQUE SE VEND-ELLE FACILEMENT ?

	SOINS DE LA PEAU	PRODUITS CAPILLAIRES
VALEURS PERÇUES ET FONCTIONNALITÉ	• Investissements pour la santé et l'apparence à long terme. • Agissent sur des complexes profonds personnels : âge perçu, fatigue, qualité de la peau. (rougeurs, boutons ...) • Ces produits sont associés à une amélioration de l'apparence et de la confiance en soi, poussant les consommateurs à payer plus cher pour ces promesses. • Les démangeaisons et irritations sont ressenties sur la peau et non sur les cheveux, donc apaiser les problèmes de peau est prioritaire par rapport aux cheveux.	• Considérés comme des produits de consommation courante. • Ne promettent pas les transformations spectaculaires des soins de la peau : effet immédiat mais non durable. • Perçus comme basiques et nécessaires, non comme luxueux (particulièrement pour les shampoings). • Moins d'importance accordée à la qualité des cheveux, considérés comme matière morte à couper régulièrement.
FRÉQUENCE D'ACHAT ET TYPE DE CONSOMMATION	• Utilisés en petites quantités, ils durent plus longtemps (justifiant un prix + élevé). • Investissement étalé sur une période plus longue. • Achats personnels basés sur les besoins spécifiques (intime). • Ces produits font partie intégrante du rituel personnel de bien-être que la personne se crée dans son utilisation quotidienne.	• Utilisation en plus grande quantité. • Souvent partagés avec la famille, donc moins personnel. • Achats plus fréquents, surtout pour une famille. • Large offre en grandes surfaces et magasins low cost (formules basiques très peu chères). • Non intégrés au rituel quotidien, donc non associés à la routine personnelle de détente et de bien-être.

En résumé, les différences de perception, de valeur, de fréquence d'achat entre les produits de soin de la peau et les produits capillaires expliquent pourquoi il est souvent plus facile pour les professionnels de vendre une crème anti-âge à 27 euros plutôt qu'un shampoing à 15 euros. Les crèmes anti-âge sont vues comme des investissements importants dans l'apparence et la confiance en soi, justifiant ainsi un prix plus élevé, tandis que les shampoings sont perçus comme des produits de consommation courante, moins personnels, avec des bénéfices... plus basiques et fréquents, rendant plus difficile la justification d'un prix plus élevé.

INNOVATIONS BEAUTÉ

HUILE DE DOUCHE DÉLASSANTE RELIPIDANTE
Protège & nourrit

Cette formule sans eau est très riche en huiles végétales. Elle va nettoyer en douceur, nourrir et assouplir la peau. Regénérée, elle est plus forte et résistante face aux agressions quotidiennes.
Dès 3 ans.

D'HUILES 54% VEGETALES

Ingrédients notables :

- Huile de Tournesol
- Huile de Noisette raffinée
- Huile de Soja

Quand le lavage devient
une gestuelle de soin profond.

L'indispensable du sac à main,
pour toute la famille.

BAUME MERVEILLEUX RÉPARATEUR
Lèvres, visage & corps

Baume apaisant, nourrissant, réparateur et régénérant créant un film protecteur adoucissant, sans parfum. C'est un complexe riche en beurres (Mangue et Karité), en huiles (Tournesol, Lait de Coco, Ricin), en extraits (Calendula, Arnica, Caroube) et en cires (Jojoba et Mimosa).
Dès 3 ans.

NOTE YUKA 93*/100 EXCELLENT ***

d'origine 99.9% naturelle

Ingrédients notables :

- Beurre de Mangue
- Beurre de Karité
- Huile de Tournesol
- Huile de Lait de Coco
- Huile de Ricin
- Extrait de Calendula
- Extrait d'Arnica
- Extrait de Caroube

*Notes Yuka obtenues en Juillet 2024

CC CRÈME PERFECTRICE
Teint frais, unifié & glowy

Cette crème améliore et unifie le teint pour un fini indétectable et naturel, sans traces.
Hydratante et protectrice, elle donne un teint net et frais pour la journée.
Les billes révèlent la teinte à l'application grâce à une technologie unique de pigments encapsulés.

Ingrédients notables :

- Fleur de Capucine
- Huile de pépins de Raisin
- Cire végétale issue du Colza

d'origine 98% naturelle

NOTE YUKA 90*/100 EXCELLEN T ***

Let's Glow !

LES NOUVEAUTÉS À NE PAS MANQUER

COIFFANT BOUCLES

Combinaison de complexes naturels, ce gel crème dessine et définit tous les types de boucles sans cartonner, en gardant leur souplesse.

98% d'origine naturelle

POUDRE TEXTURISANTE

Poudre révolutionnaire pour donner du volume aux cheveux en une seule application, rapide, facile et efficace.
La résine au contact du cheveu va permettre de créer des styles de coiffure explosifs et tendances, tout en assurant une tenue longue durée et un effet mat.

CRÈME BONNE MINE

Cette crème améliore et unifie le teint pour un fini indétectable et naturel, sans traces. Hydratante et protectrice face aux lumières bleues, elle donne un teint net et frais pour la journée.

98% d'origine naturelle

TEST CONSOMMATEUR

réalisé pendant 21 jours sur un panel de 48 personnes ayant appliqué la Crème Bonne Mine :

"Effet très naturel, joli teint, comme un retour de vacances."
"Pénètre très facilement, n'assèche pas la peau et laisse une odeur très agréable."

LA MAISON OFFICIELLE

Boostez Votre Salon pour la fin d'année !

À l'approche des fêtes, les salons de coiffure ont une opportunité en or de dynamiser leur revente. Les coffrets cadeaux, les routines beauté et les produits exclusifs deviennent des incontournables qui séduisent et ravissent vos clients, leur permettant de prolonger la magie des fêtes à la maison. La Maison Officielle vous propose 4 jolis axes à mettre en place dans vos salons...

DES FORMATS VOYAGE

Faites découvrir des marques françaises et éthiques à petits prix !

NOUVEAUTÉS

- Douceur Nature Shampoing Détox
- Enaya Crème anti-âge
- Enaya Crème de Douche
- DPH Baume Hydratant
- DPH Shampoing Silver
- DPH Shampoing Fréquence
- DPH Gel douche Carbon
- EYRIAN Pure Shampoing Protection Couleur

EAUX DE PARFUMS, TOILETTE OU SENTEURS ... POUR TOUTE LA FAMILLE !

Quoi de mieux que des délicieuses odeurs à mettre sous le sapin ?

NOUVEAUTÉS

- Eau de Parfum Motor en 50ml au lieu de 100ml : plus accessible !
- Eaux de Senteur Sublimo Enfants : captez le marché des petits, dans le plus grand respect (sans alcool) !

DÉCOUVREZ NOS ROUTINES

OU/ET PERSONNALISEZ-LES AVEC VOS MARQUES FRANCAISES FAVORITES !

Créez ou faites créer par vos clients les coffrets sur-mesure pour s'adapter à leur proches... et à leur budget ! Tout ce qu'il faut, c'est que vous affichiez clairement que vous êtes un super référent pour leurs coffrets cadeaux ! En salon et sur vos réseaux sociaux, inspirez vos clients !

DES PETITS QUI ONT EUX AUSSI DROIT À LEUR COFFRET !

NOUVEAUTÉS

Vous connaissez nos supers shampoings et soins, aussi beaux que performants... ajoutez-y dès la rentrée 2 coiffants hilarants pour des looks parfaits.
Idéal pour créer en fin d'année des duos ou trios gagnants pour les loulous qui veulent LEURS propres produits et routines. De quoi ravir les parents et leurs amours !

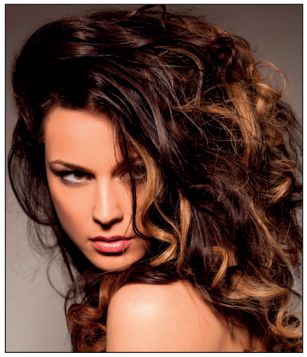
APC FORMATION
Formation Coiffure & Esthétique

DÉCOUVREZ TOUTES LES FORMATIONS 2024

APC FORMATION, organisme certifié QUALIOPI, propose des formations de qualité et accessibles à tous. Ces formations sont proposées en distanciel ou en présentiel proche de chez vous, grâce à des centres de formation partout en France (centres et salons de coiffures partenaires).

Plus de 40 formateurs qualifiés et aux qualités humaines essentielles ont pour objectif de transmettre et de partager leur savoir-faire dans un seul but : votre RÉUSSITE.

LA COIFFURE AU FÉMININ - L'art de la coloration.



BROWN TO BROWN

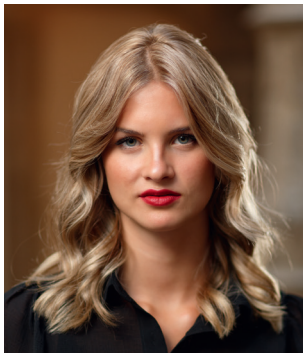
Maîtriser la décoloration dans ses extrêmes afin de réaliser différents blonds ou gris froids.

BRONDE PAINTING

Maîtriser la technique du bronde et sa mise en valeur personnalisée.

LES PATINES

Maîtriser les techniques de neutralisation des fonds de décoloration et la réalisation des patines.

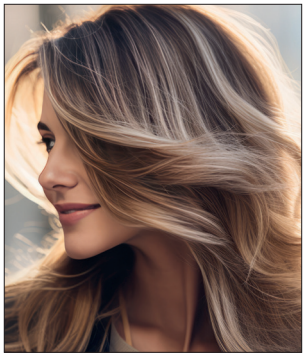


BLOND 3D

Maîtriser les mèches en relief, les neutralisations et les patines sur les différents blonds.

MÈCHES ET FRENCH BALAYAGE

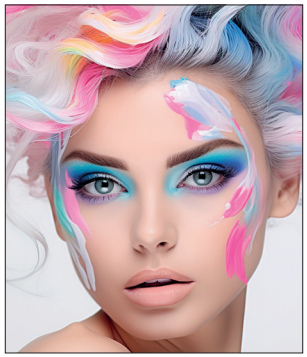
Maîtriser les techniques de mèches et du French balayage.



WET BALAYAGE & OMBRÉ CHRONO

Réaliser des techniques d'éclaircissement et de coloration pour obtenir un balayage et un ombré hair rapides.

LA COIFFURE AU FÉMININ - L’art de la coloration.



NATURAL COLOR

Maîtriser les techniques de colorimétrie pour entretenir une chevelure ou la colorer avec les patines et les soins repigmentants naturels.

SWEET PASTEL

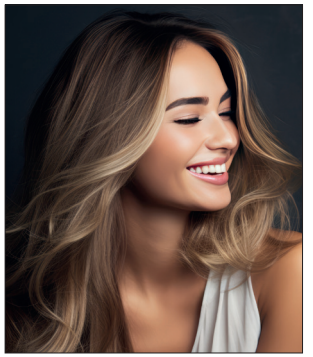
Maîtriser des techniques d'éclaircissement total et partiel et le service Pastel painting.

TENDANCE NATURALITÉ : ROUX & CUIVRÉS

Maîtriser les principes de la naturalité dans les colorations capillaires et réaliser des cuivrés tendances avec une coloration haute naturalité.

WHITE & GREY COLOR

Maîtriser les techniques de colorations spécifiques pour sublimer les cheveux gris et blancs.



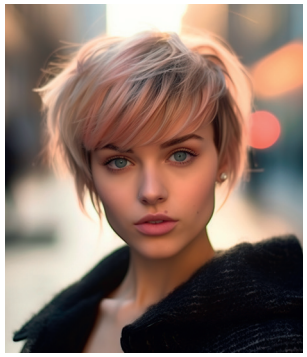
COLOR INSPIRATION

Réaliser des techniques d’éclaircissement et de coloration pour obtenir des ombrés hair et des foilyages solaires.

BLOND FRISSON

Maîtriser la décoloration et les techniques de réalisation des différents blonds froids/ glacials.

LA COIFFURE AU FÉMININ : Les coupes.

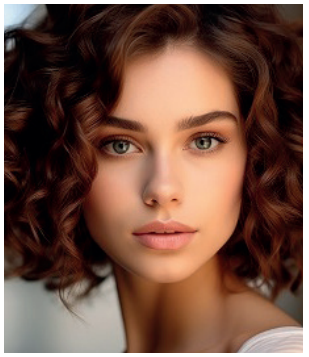


COUPES & COULEURS

Maîtriser trois coupes Femme Tendances et une mise en valeur par la coloration.

COUPES TENDANCE CARRÉ

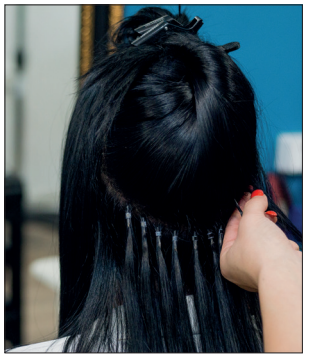
Maîtriser quatre coupes Femme tendance carré.



COUPES SUR CHEVEUX BOUCLÉS

Maîtriser quatre coupes Femme sur cheveux bouclés (long, mi-long et court).

LA COIFFURE AU FÉMININ : Les formes.



EXTENSIONS MÈCHE À MÈCHE

Maîtriser les techniques de pose à froid d’extensions capillaires en mèche à mèche.

BOUCLES ET WAVY DURABLES

Maîtriser les techniques de boucles permanentes (Wavy et Curly) avec mise en valeur par la coloration et le coiffage avec travail de texturisation.

LISSAGE BRÉSILIEN

Maîtriser le lissage brésilien et sa mise en valeur par la pigmentation naturelle.

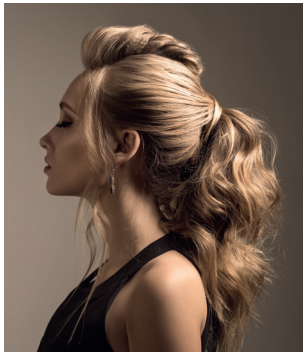
LA COIFFURE AU FÉMININ : Les créatives.

CHIGNONS TENDANCE BOHÈME

Savoir réaliser des attaches & chignons tendance bohème sur des cheveux mi-longs et longs.

CHIGNONS CHICS

Savoir réaliser des chignons chics sur des cheveux mi-longs et longs.



ATTACHES RAPIDES CHEVEUX MI-LONGS&LONGS

Savoir réaliser plusieurs techniques d'attaches rapides sur cheveux mi-longs et cheveux longs.

TRESSES & ATTACHES

Savoir réaliser plusieurs techniques de tresses et les travailler seules ou en combinaison dans des attaches rapides.

LA COIFFURE AU MASCULIN : Coupes et Barbiers.

STREET LINE BY JIMMY DRY

Maîtriser le dégradé américain niveau avancé avec tehniques de contours et hair tatoo.

TAPER ET BUZZ CUT BY JIMMY DRY

Maîtriser le taper et le buzz cut.

LA COIFFURE AU MASCULIN : Coupes et Barbiers.

COUPE ET BARBE

Réaliser une proposition de taille ou de traçage de barbe cohérente avec la coupe, le visage et le style de l'homme.

COUPES HOMME CISEAUX & TAPER

Maîtriser deux coupes Homme aux ciseaux et tondeuse et une variante.

SERVICES BARBIER

Maîtriser les techniques de taille et traçage de barbe utilisables en salon de coiffure/barbier selon le type de barbe.

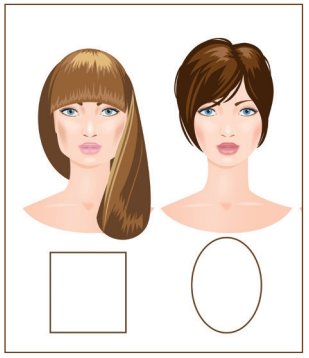
DÉGRADÉ AMÉRICAIN

Maîtriser les bases fondamentales du dégradé américain et maîtriser deux variantes.

LA COIFFURE MIXTE : Les bien-être.

EXPERT VISAGE DPH

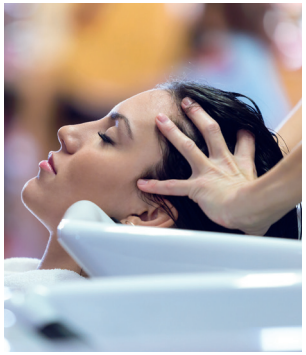
Développer des rituels de soin visage et crâne dédiés à l'homme.



MORPHOVISAGISME

Savoir proposer une prestation coupe/couleur en fonction de la forme du visage et des principes de colorimétrie.

LA COIFFURE MIXTE : Les bien-être.



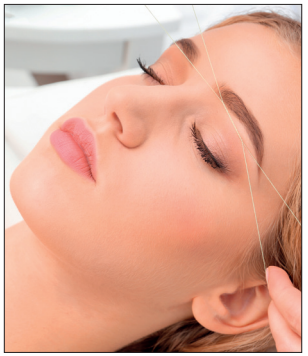
MODELAGE CRÂNIEN ET SOIN RÉPARATEUR DU CHEVEU

Maîtriser les bases du massage crânien et du soin réparateur du cheveu.

SOIN PROFOND & BRUSHING DURABLE

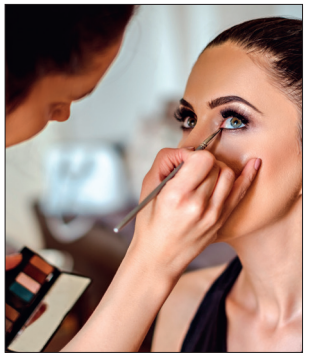
Maîtriser le soin profond ainsi que le brushing longue durée et sa mise en valeur par la coloration naturelle.

L'ESTHÉTIQUE



ÉPILATION AU FIL

Maîtriser l'épilation au fil.



LES BASES DU MAKE UP

Maîtriser les bases du maquillage.

SOIN VISAGE ET MASSAGE CRÂNIEN HOMME

Développer des rituels de soin visage et crâne dédiés à l'homme.

LES STAGES SUPPORTS : Les Management.

SALON CONCEPT & DESIGN

Connaître les points clés de l'agencement d'un salon de coiffure.

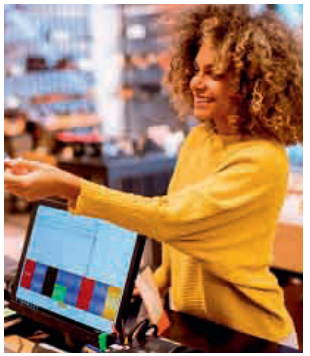
FIXER SES TARIFS EN SALON DE COIFFURE

Maîtriser les différents types de leviers financiers ainsi que son modèle économique afin de fixer ses tarifs en dégageant de la marge en salon de coiffure.

FORMATEUR EN SALON DE COIFFURE

Devenir formateur en salon de coiffure dans le cadre de la formation continue.

La Vente.



LES CLÉS DE LA REVENTE EN SALON

Acquérir les bases de la revente en salon.

Digital et réseaux sociaux.

CRÉER, ANIMER ET MAÎTRISER SA PAGE FACEBOOK/INSTAGRAM

Savoir créer une page Facebook et communiquer de façon efficace auprès de sa clientèle en tant que salon de coiffure/barbier.

Pour plus d'informations ou pour vous inscrire à une formation :

Contactez

APC FORMATION
Formation Coiffure & Esthétique

au 05 53 02 45 87

ou par email à l'adresse contact@apcformation.fr

www.apcformation.fr

COOPÉRÉ
VOUS SAVEZ SUR QUI COMPTER

LES SÉMINAIRES

Depuis près de 30 ans, Coopéré choisit avec soin des destinations d'exception dédiées aux professionnels de la coiffure dans un confort et des prestations sur-mesure.

Votre réussite est notre réussite, nous proposons à nos sociétaires des moments privilégiés pour se rencontrer, se ressourcer, échanger et évoluer ensemble face aux défis de leur métier. Bien plus que des séminaires, ce sont des parenthèses enchantées pour éveiller votre créativité et trouver un partage d'expériences inestimables. Propices à la déconnexion, ce sont des moments de détente et d'expériences inoubliables, ce sont aussi des instants de formation intenses avec des formateurs accessibles tout le long du séjour.

EN SAVOIR + : seminaire@coopere.fr

Notre partenaire

APC FORMATION
Formation Coiffure & Esthétique

partage notre exigence de qualité et s'attache à sélectionner les formateurs les plus expérimentés, capables d'approfondir les questionnements et d'ouvrir de nouvelles perspectives aux professionnels de la coiffure.

En 2025-2026, nous vous proposerons : un duo d'Emirats Dubai/Ras El Khaimah, le Sri Lanka et pour compléter le tout une Master Class en Europe* !

DUO D'EMIRATS DUBAI /RAS EL KHAIMAH

Septembre 2025 - 7 Jours/5 Nuits

SRI LANKA

Janvier 2026 - 8 Jours/5 Nuits

MASTER CLASS EN EUROPE

Octobre 2025 - 4 Jours/3 Nuits

**Nos destinations peuvent encore être modifiées et les durées sont communiquées à titre indicatif*

“ Ensemble, ré-enchantons la coiffure. Ensemble, redonnons à notre métier la noblesse qu’il mérite. ”

LES MARQUES PREMIUM FRANÇAISES,

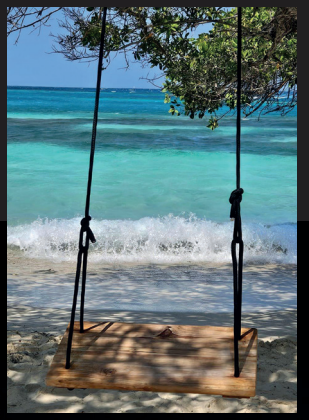
sublimo PROFESSIONNEL

DÉFI POUR HOMME PROFESSIONNEL

sont également partenaires de nos séminaires en apportant leur soutien aux formations et thèmes sélectionnés.

RETOUR EN IMAGES

COLOMBIE 2024



POUR EN SAVOIR PLUS

CONNECT
BY PANEL VISION

L'ASSISTANT DU CHEF D'ENTREPRISE.

Le poids croissant des responsabilités, les incertitudes économiques, les problèmes de trésorerie, de recrutement, le manque de référentiel des données de marché, la méconnaissance des attentes des clients sont le lot quotidien du dirigeant de salon de coiffure.

LE PRINCIPE : Les salons de coiffure membres du réseau Panel Vision Connect sont adhérents de COOPÉRÉ et mutualisent gratuitement leurs données pour obtenir des indicateurs de performance en temps réel et agir efficacement sur leur activité, avec l'assurance de l'appartenance de leur fichier client.

COOPERE, depuis sa création, facilite et développe le métier de maître artisan coiffeur

et bénéficie d'une expertise reconnue avec ses partenaires et, pour ce faire, a développé des services complémentaires : **PANEL VISION CONNECT ET LE CLUB DIFFÉRENCE.**

CONNECT
BY PANEL VISION

Club-Différence

> « Bien plus qu'un logiciel de caisse, ses fonctionnalités vous accompagnent au quotidien. »

En quelques mots, Panel Vision Connect® c'est :

▸ **Un fichier client** qui reste la propriété du salon grâce au dispositif coopératif de **COOPERE.** Le comportement des clients doit être mieux connu par le salon que par les plateformes !

Par exemple, sur Booking.com, on se souvient mieux du site de réservation que du nom de l'hôtel.

▸ **Une gestion multi-salon,** multi collaborateur dans la version de base.

> « Le client est client de tous les salons et conserve son suivi, tout comme le suivi des collaborateurs. »

▸ **Des indicateurs comparatifs en temps réel** pour agir sur son activité, adaptés à la typologie du salon (mixte, dames, hommes).

▸ **Bientôt des données selon l'environnement du salon** (ville, zone rurale, centre commercial…) !

SUIVEZ L'ACTIVITÉ EN TEMPS RÉEL.

Le chiffre d'affaires d'un salon de coiffure est directement lié à sa **fréquentation** et à son **ticket moyen**, composé du prix des **prestations facturées** et de la **vente additionnelle**. Des indicateurs importants qu'il faut être capable d'analyser pour mieux agir et répondre aux attentes de la clientèle, mais aussi qui vont impacter directement l'activité du salon.

> **"Il y a 10 ans 100 femmes généraient 600 visites annuelles, elles n'en génèrent aujourd'hui plus que 250 par an.... !"**

LE SAVIEZ-VOUS ?

Il y a 10 ans, 92% des femmes se rendaient chez le coiffeur en moyenne 6 fois par an.

Aujourd'hui, elles ne sont plus que 70% avec une moyenne de visite de 3,4 par an.

DES INDICATEURS DE MARCHÉ EN TEMPS RÉEL FACILES À SUIVRE !

-LA FRÉQUENTATION

C'est le nombre de tickets réalisés. Cet indicateur permet d'ajuster divers éléments pour soutenir l'activité, comme la carte tarifaire et la clarté des services proposés pour attirer et satisfaire la clientèle.

▸ **La mise en place de nouveaux services**

> “ Un salon qui sait s'adapter fidélise et répond aux attentes du marché. ”

▸ **La communication et la clarté de vos prestations et forfaits**

	Tous les salons 400 salons		Activité générale 475.7 P.A.		Femmes 450.7 P.A.		Hommes 382.2 P.A.	
C.A.	8.250,85 €	+7.7 %	6.681,93 €	+8.8 %	2.391,06 €	+9.4 %		
	7.661,31 €		6.142,46 €		2.184,70 €			
Nb tickets	214,6	+6 %	137,0	+5.9 %	106,3	+4.2 %		
	202,4		129,4		102,0			
Ticket moyen	38,50 €	+0.8 %	48,85 €	+1.9 %	22,76 €	-0.7 %		
	38,20 €		47,92 €		22,91 €			
Prestations	7.810,03 €	+8.2 %	6.291,74 €	+9.2 %	2.302,46 €	+10.1 %		
	7.219,91 €		5.761,93 €		2.091,86 €			
Produits	440,82 €	-0.1 %	390,20 €	+2.5 %	88,60 €	-4.6 %		
	441,40 €		380,53 €		92,84 €			

Tableau de suivi de vos performances

-LE TICKET MOYEN

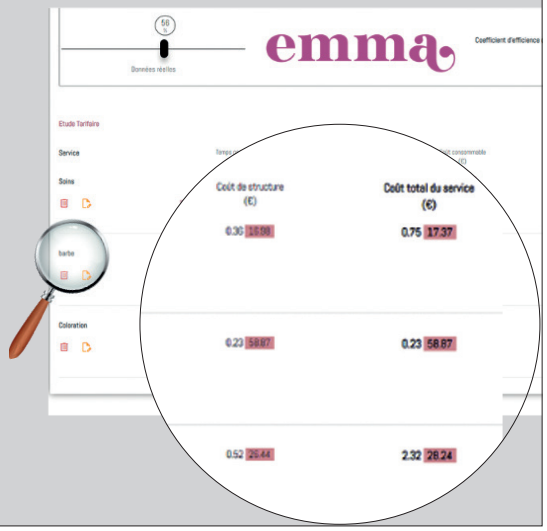
Il va dépendre des prestations de services facturées et de la revente. Mais encore faut-il qu'il soit rentable ?

La rentabilité des prestations de services est principalement définie par le taux d'occupation du salon et de son coefficient d'efficience. Le produit représente environ 10% pour un service coloration, 90% sont de la main d'œuvre.

> “ Il est important d'utiliser des produits de qualité pour fidéliser, tout comme une tarification adaptée, pour la rentabilité du salon. ”

Exemple : un salon de 2.5 personnes actives travaillant 35h par semaine aura une capacité « de production de services » de 87.5h/semaine (2.5*35). Un collaborateur n'est jamais à 100%.

En fonction du coefficient d'efficience du salon qui s'obtient par les heures réellement consacrées à la prestation de service du collaborateur, un service peut être déficitaire de plusieurs euros.



LE CLUB DIFFÉRENCE.

“C’est la complémentarité nécessaire à PANEL VISION CONNECT pour gérer et développer son activité.”

S’inspirer et partager autour des webinaires **‘LES CAFÉS VISIO’** avec nos experts sur les thèmes qui vous préoccupent.

Décryptage et analyse du marché et de ses tendances par un expert chaque 1er lundi du mois.

Infos, accompagnement et conseils par des experts en ressources humaines, marketing, comptabilité ou encore stratégie.

www.club-difference.fr

Club-Différence

LA MAISON OFFICIELLE

CE SONT :

QUATRE MARQUES

sublimo PROFESSIONNEL

DÉFI POUR HOMME PROFESSIONNEL

ENAYA cosmétique éthique française

eyrlan PRODUITS PROFESSIONNELS

TROIS PARTENAIRES

APC FORMATION Formation Coiffure & Esthétique

B-C-B BEAUTÉ • COIFFURE • BIEN-ÊTRE

COOPÉRÉ VOUS SAVEZ SUR QUI COMPTER

POUR TRAVAILLER ENSEMBLE, VOUS AVEZ LE CHOIX !

- **INTERNET :** www.businesscoiffurebeaute.fr
- **CONSEILLER COMMERCIAL :** des conseillers aux 4 coins de la France
- **11 MAGASINS :** Auch - Entzheim - Périgueux - Toulouse - Lyon - Brive Limoges - Dijon - Mérignac - Lormont - Figeac

  Trouvez le store le plus proche de chez vous
- **UN CENTRE D'APPEL :** 05 53 02 45 61

ET SI ON SE RETROUVAIT AU MCB ?
RENDEZ-VOUS STAND D60
DU 12 AU 14 OCTOBRE 2024
PORTE DE VERSAILLES À PARIS !

SUIVEZ NOS MARQUES ET PARTENAIRES
SUR LES RESEAUX SOCIAUX

Crédits photos pour Sublimo Professionnel : Luc Fauret (Photographe) & Kassandra Pétiau (Coiffeuse)
Crédits photos pour Défi Pour Homme : Daniel Gilles (Photographe) - Jimmy Dry (coiffeur)