

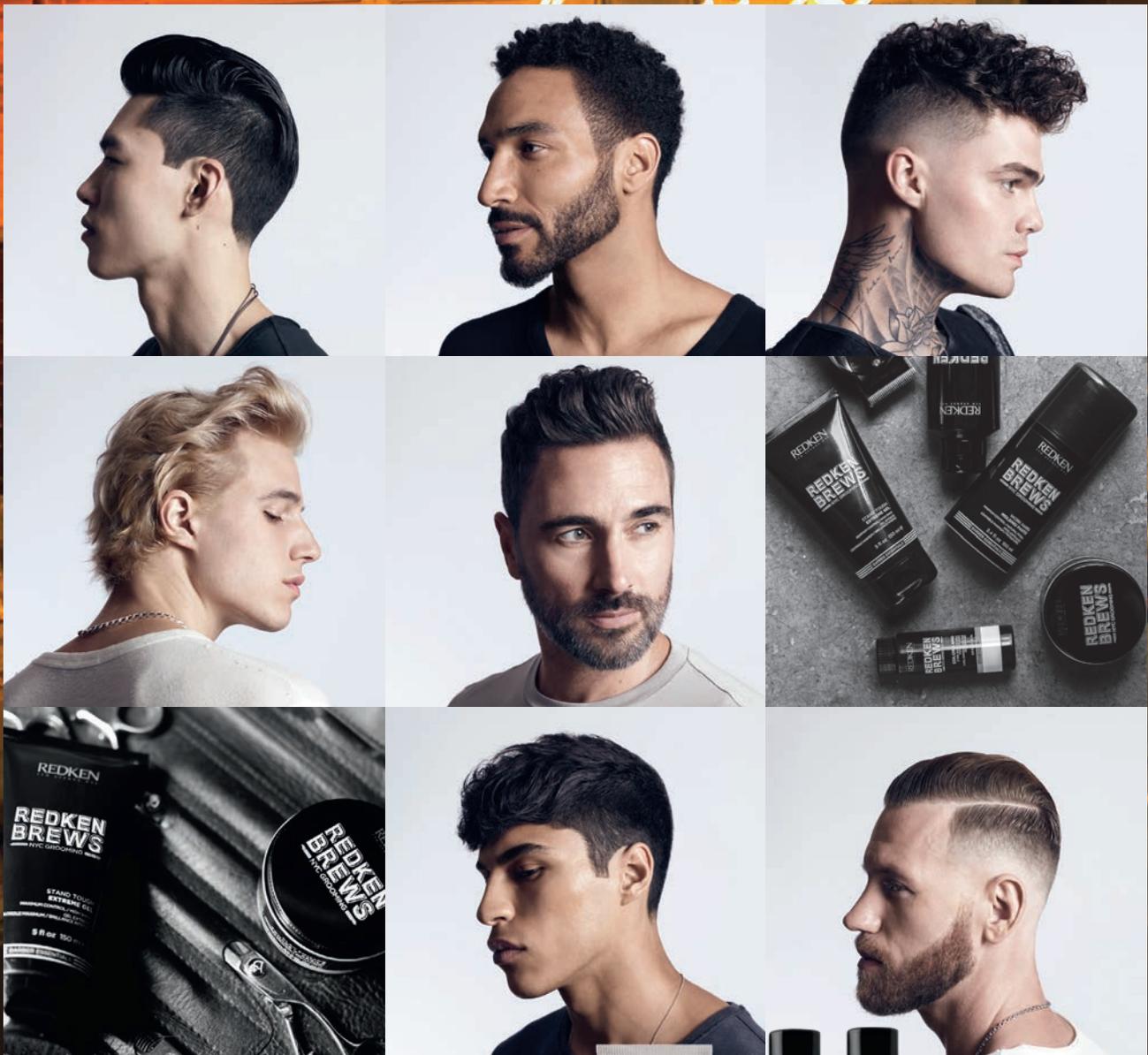
# COIFFURE

DE PARIS

**REDKEN  
BREWS**

NYC GROOMING

**LA GAMME 100% GROOMING**  
HAIRCARE/ STYLING/ BARBER/ COLOR



# REDKEN BREWS

NYC GROOMING



**SOLUTIONS COMPLÈTES POUR HOMMES**  
**HAIRCARE/ STYLING/ BARBER/ COLOR**

**NYC CRAFTED. BARBER INSPIRED.\***

\*Élaboré à New-York. Inspiration Barbier.

JUIN 2018 - N°1247 - 9,50€

# COIFFURE

DE PARIS

## BUSINESS

Comment être  
convaincant face  
à son banquier

## MAKING OF

La mariée toute  
en boucles, par  
Raphaël Perrier

## CE MOIS-CI

Misez sur l'homme  
pour booster votre  
chiffre d'affaires

# SPÉCIAL Homme

Making of avec Samy Petot,  
ambassadeur American Crew

Une marque de cosmétiquemag



revlonprofessionalbrands,paris @revlon\_professional\_france  
 Numéro lecteurs : 01.56.43.71.00 Revlon Professional France



Revlon Professional® est le choix des coiffeurs qui comprennent que chaque femme est unique. Nous vous donnons l'inspiration pour créer des looks aussi personnels que leur beauté, dans un monde où la notion de beauté est infinie et excitante. Libérer l'audace en chaque femme et en vous.





Créer. Vivre.  
Avec audace.

**REVLON**  
PROFESSIONAL®

Créer. Vivre. Avec Audace.

## Service Assistance Dépannage

# Assurer la continuité de son activité avec EDF Entreprises

Parce que chaque professionnel a des besoins spécifiques liés à son activité, EDF Entreprises propose des offres d'énergie dédiées, complétées par des services qui leur permettent de travailler en toute quiétude. Démonstration avec le service Assistance Dépannage.

Conseillère clientèle EDF Entreprises, Isabelle Afonso est à l'écoute quotidienne des professionnels. Pour coller au plus près de leurs besoins, EDF Entreprises a conçu des offres adaptées aux typologies d'activités. Dès le premier contact téléphonique, grâce à un questionnaire, Isabelle Afonso prend connaissance des attentes et souhaits des entreprises en matière de fourniture d'énergie. Elle peut alors proposer l'offre qui convient le mieux au client. Ainsi, à côté du Contrat Garanti, existent des contrats davantage personnalisés. Pour les métiers de la boulangerie-pâtisserie, où les pics de consommation sont concentrés le matin, EDF Entreprises a créé le contrat Matina<sup>(1)</sup>, avec des prix plus attractifs sur les heures creuses (entre 23h et 3h & 6h et 7h) et super creuses (entre 3h et 6h du matin). Et pour les activités saisonnières exercées par les agriculteurs et l'hôtellerie de plein air notamment, le contrat Estivia<sup>(1)</sup> propose des prix plus attractifs en période estivale. En parallèle de ces offres adaptées qui aident les professionnels à réduire leurs dépenses énergétiques, EDF Entreprises propose des services qui leur permettent de suivre et optimiser leur consommation énergétique ou d'assurer la continuité de leur activité..

## Une garantie anti stress : le dépannage en moins de 3 heures

De nombreux professionnels, dont l'activité est fortement dépendante de l'électricité, ne peuvent pas subir la moindre panne. Et si celle-ci se produit, il leur faut être extrêmement réactifs. Conscient des enjeux financiers et du stress occasionné, notamment pour les métiers de



la restauration pour lesquels presque tous les équipements fonctionnent électriquement, EDF Entreprises propose un service qui permet d'identifier la panne d'électricité et de remettre en service des installations intérieures très rapidement. Ainsi, avec le service Assistance Dépannage<sup>(2)</sup>, le professionnel bénéficie, via un numéro dédié, joignable 7 j/7 et 24h/24, d'une première assistance téléphonique, avec une analyse de la nature de la panne et une aide à sa résolution. Dans un deuxième temps, si nécessaire, un réparateur local qualifié se rend sur place, avec une prise en charge des frais occasionnés à hauteur de 600€ TTC, dans un délai express : sous 2 heures pour l'électricité et sous 3 heures pour le gaz, la plomberie et le chauffage. Une garantie inestimable pour le professionnel.

## 5 raisons de choisir Assistance Dépannage

- 1 Une ligne téléphonique dédiée
- 2 Une intervention rapide (moins de 3 H)
- 3 Un service garanti
- 4 Une prise en charge des frais jusqu'à 600 € HT
- 5 Une gamme adaptée aux besoins des professionnels

Pour en savoir plus sur la gamme Assistance Dépannage : rendez-vous sur [edf.fr/entreprises](http://edf.fr/entreprises) ou appelez le 3022 (gratuit)



L'énergie est notre avenir, économisons-la !

Mentions légales (1) Offre destinée aux entreprises et professionnels pour leur site d'une puissance supérieure à 36kVA et disposant d'un compteur Saphir ou PME-PMI. Voir caractéristiques sur le site [edf.fr/entreprises](http://edf.fr/entreprises) (2) Les services d'assistance dépannage sont garantis par Europ Assistance (Entreprise régie par le Code des Assurances - 1, Promenade de la Bonnette 92230 Gennevilliers - S.A. au capital de 23 601 857 € - 451 366 405 RCS Nanterre) selon la commune du client (liste des communes couvertes, disponible sur simple appel auprès d'EDF. EDF mandataire d'assurance immatriculé au Registre des Intermédiaires en Assurances (Orias) sous le n° 07 025 771 - Registre des intermédiaires d'assurance librement accessible au public sur le site [www.oriass.fr](http://www.oriass.fr).

COIFFURE DE PARIS est une publication de  
Link Media Group  
68 rue du Faubourg-Saint-Honoré, 75008 Paris  
SAS au capital de 3 010 500 €  
RCS Paris: B 828 986 158

LINK MEDIA GROUP  
DIRECTEUR DE LA PUBLICATION  
Stéphane Demazure  
DIRECTRICE GÉNÉRALE ADJOINTE  
Patricia Thouanel-Lorant  
pthouanel@linkmediagroup.fr

RÉDACTION  
RÉDACTRICE EN CHEF  
Emmanuelle Evina  
eevina@coiffuredeparis.fr  
ONT PARTICIPÉ À CE NUMÉRO  
Aubin Allières-Vergé, Florence Bernardin,  
Martine Carret, Martine Léonard.  
SECRÉTAIRE DE RÉDACTION  
Philippe Pierrat  
MAQUETTE  
Anne Krouk  
akrouk@linkmediagroup.fr  
ICONOGRAPHE  
Margaux Quesnel (0175 60 40 87)

Abonnements  
Formule classique: 1 an - 11 numéros:  
France: 82 €  
Abonnement formule intégrale  
1 an - 11 numéros, l'accès au site  
et à l'application: France 94 €  
Étranger: nous consulter.  
Service abonnements Coiffure de Paris  
4 rue de Mouchy - 60438 Noailles Cedex - France  
Tél.: 33 (0)1 70373175  
Abonnez-vous en ligne: [www.coiffuredeparis.fr](http://www.coiffuredeparis.fr)  
[abonne@coiffuredeparis.fr](mailto:abonne@coiffuredeparis.fr)

SERVICES COMMERCIAUX  
DIRECTRICE DE PUBLICITÉ  
Aurélië Gambillo (0607 89 11 25 et 01 84 25 95 03)  
[agambillo@cosmetiquemag.fr](mailto:agambillo@cosmetiquemag.fr)  
DIRECTRICE COMMERCIALE ET ALBUMS  
Sabrina Serin (06 46 48 58 80)  
[sserin@coiffuredeparis.fr](mailto:sserin@coiffuredeparis.fr)  
ANNONCES CLASSÉES  
Patricia Demuyneck (01 84 25 95 13)  
[pdemuyneck@linkmediagroup.fr](mailto:pdemuyneck@linkmediagroup.fr)  
RESPONSABLE DE L'ADMINISTRATION DES  
VENTES: Hélène Antoine (01 84 25 95 09)  
[hantoine@linkmediagroup.fr](mailto:hantoine@linkmediagroup.fr)  
RESPONSABLE MARKETING ET  
COMMUNICATION  
Lyndia de Campos (06 42 25 82 84)  
[ldcampos@linkmediagroup.fr](mailto:ldcampos@linkmediagroup.fr)  
CHEF DE PRODUIT DIFFUSION  
Aurélië Pioso  
[apioso@linkmediagroup.fr](mailto:apioso@linkmediagroup.fr)  
ÉVÉNEMENTS - PARTENARIATS  
Responsables des événements:  
Delphine Gadret (06 07 89 11 52)  
[dlgadret@linkmediagroup.fr](mailto:dlgadret@linkmediagroup.fr)

Cette édition comprend un encart jeté MCB  
sous couverture.

[www.coiffuredeparis.fr](http://www.coiffuredeparis.fr)

Commission paritaire n° 0318 T 86865  
- ISSN 0751-5960  
Photogravure: Amalthéa.  
Imprimerie: Imprimeries de Champagne,  
rue de l'Étoile de Langres, 52200 Langres.  
Dépôt légal juin 2018.  
Origine du papier: Italie.  
Taux de fibres recyclées: 0 %.  
Certification: PEFC 100 %.  
Eutrophisation P/Tot: 0,036 kg/t.

© Coiffure de Paris, 2018  
Imprimé en France/Printed in France.



# À la conquête de l'homme

Qu'on se le dise : en 2018, la coiffure n'est plus seulement une affaire de femmes. Preuve en est : la fréquentation des hommes en salon a augmenté de 26 % en 2016 ; le shampoing-coupe-coiffure homme a gagné 30 centimes en un an, contre 20 centimes pour la prestation femme ; et la clientèle masculine développe 24 % du chiffre d'affaires d'un salon. Bref, l'homme peut s'avérer un vrai relais de croissance pour dynamiser votre chiffre d'affaires. Comment ? « *En s'adaptant et en pensant à la consommation masculine* », affirme Thierry Bordenave, fondateur des salons Les Hommes ont la Classe. Pour vous aider à mettre en œuvre une vraie stratégie pour la gent masculine, nous avons décrypté tous les leviers qui vous permettront de booster votre chiffre d'affaires hommes (*voir p.8*). Mieux, nous vous proposons sur ce sujet le coaching du coiffeur Loris Hug, propriétaire d'une douzaine de salons mixtes. Ses conseils sont précieux, car il est la preuve que vous pouvez conquérir et fidéliser cette clientèle nouvelle.

Emmanuelle Evina



© Régis Grman

## CES COIFFEURS ONT FAIT CE NUMÉRO AVEC NOUS...

Yann André (Yann André Coiffeur Créateur, Questembert), Aurélien Bertrand (Bonhomme, Paris), Frédéric Birault (Cut by Fred, Paris), Alex Björn, Thierry Bordenave (Les Hommes ont la Classe, Pau), Rémy Bureau (Access Coiffure, Lille), Lionel Colombani (D'Coupes, Besançon), Stessie et Jean-Marie Contreras, Laurent Decreton, Julien Dumontier (Salon Gerdan, Lens), Guillaume Fort (Guillaume Fort pour l'Homme, Saint-Estève), Timothée Gerberon (Salon Kare, Paris), Thierry Gras (R-Sculpt Art, Saint-Zacharie), Priscilla Hallier (Hallier Hair Création), Nabil Harlow, Loris Hug (Loris Hug, Audincourt), Alexandre Le Hen (La Barbe de Papa, Carcassonne), Kevin Luchmun, Mario Lopes, Alexandre Montell (Ô Barbier, Aix-en-Provence), Sandy Ordonneau (Les Astuces de Sandy, Château d'Olonne), Erwann Palumbo (The R'Shop, Varcès-Allières-et-Risset), Raphaël Perrier, Stéphane Perrusson (Coiffure & Spa by Christian Lacout, Paris), Samy Petot, Stéphane Richard (Univers Coiffure, Auxerre), Laure Savarin (Atelier Loly, Hauteville-Lompnes), Laurent Sicard, Marine Sniegula (M Coiffure, Nantes).



Viva La Vie  
Les coiffeurs de vos envies



## VIVA LA VIE, UNE ALTERNATIVE PERTINENTE AUX FRANCHISES DE COIFFURE ?

Interview de Patrice Lafon, président du premier réseau de coiffeurs indépendants.

### Qu'est ce qui différencie Viva la Vie d'une Franchise ?

Être adhérent Viva la vie, c'est participer à un mouvement créé par et pour des coiffeurs indépendants. Chaque membre reste indépendant et libre de ses choix, tant qu'il respecte l'image du réseau et de l'enseigne que nous partageons. Nous offrons à nos adhérents un ensemble de services qui vont de l'artistique au produit en passant par le marketing client et le juridique, sans oublier le développement personnel de nos collaborateurs. Nous sommes accompagnés par des partenaires prestigieux et référents afin d'être toujours plus performants et à l'écoute des tendances du marché.

Ces services et avantages sont accessibles via une redevance qui respecte le poids des charges de l'entreprise avec un investissement gagnant/gagnant. Lorsque l'un de nos adhérents a des interrogations ou des difficultés, nous sommes à ses côtés pour l'aider à y répondre. C'est aussi ça l'esprit Viva la Vie, le côté famille. Nous réussissons et avançons ensemble dans un esprit collaboratif.

### Parlez nous de la formation au sein du mouvement...

C'est le premier pilier de Viva la Vie et nous en sommes très fiers ! Nos adhérents savent très bien que leur réussite passe par des collaborateurs bien formés améliorant chaque année leurs compétences. La coloration est bien sûr un levier fort dans ce domaine où nous revendiquons une réelle expertise. Viva la Vie possède sa propre Académie et collabore au

dela des permanents du centre avec des formateurs externes reconnus dans leur domaine. Les formations concernent aussi bien les managers que les collaborateurs. Nous proposons toute une gamme de formations techniques, artistiques mais aussi de communication et management.

La palette est très large ! De véritables plans de formation sont également mis en place à la demande des salons. Notre partenariat avec AGT Digital a permis de mettre en place une application de formation coupe en 3D pour un meilleur suivi et contrôle des acquis de nos collections.

### Et dans le domaine du marketing ?

Vaste domaine .. là aussi nous sommes très actifs pour nos adhérents. Un plan marketing à l'année est proposé aux adhérents afin d'animer, fidéliser et générer du trafic en complé-

ment des outils de communication qui valorisent les deux collections que nous créons chaque année.

Nous avons lancé une carte de fidélité connectée aux caisses



qui, au delà de la mécanique de fidélité, permet à chaque salon de gérer sa clientèle en lançant ses propres opérations ciblées générant un chiffre additionnel non négligeable.

Enfin, Viva la Vie utilise parfaitement les réseaux sociaux pour mettre en avant les avantages des salons adhérents afin de recruter toujours plus de nouvelles consommatrices.

### Et l'artistique ?

Nous développons et concevons deux collections par an sous la direction d'Hilena Neto, notre directrice artistique, et avec le soutien d'une équipe de formateurs composée d'adhérents volontaires Viva la Vie. Ces collections sont valorisées dans différents supports mis à disposition des salons. Deux fois par an, les collaborateurs se regroupent par région pour être formés à la réalisation des coupes et colorations proposées.

### Quel est l'adhérent idéal pour Viva la vie ?

Nous n'avons pas de grille de profils types comme dans les franchises. Chacun a sa place chez Viva la vie, nous souhaitons juste être rejoints par des salons dont le positionnement est qualitatif et qui souhaitent

progresser et avancer avec nous. Nos adhérents échangent entre eux tout au long de l'année, notamment lors de nos différents séminaires régionaux, nos formations mais également lors de notre séminaire annuel d'une semaine, qui aura lieu cette année en Grèce. Le collaboratif, la bonne humeur et l'esprit de convivialité résument parfaitement notre ADN.

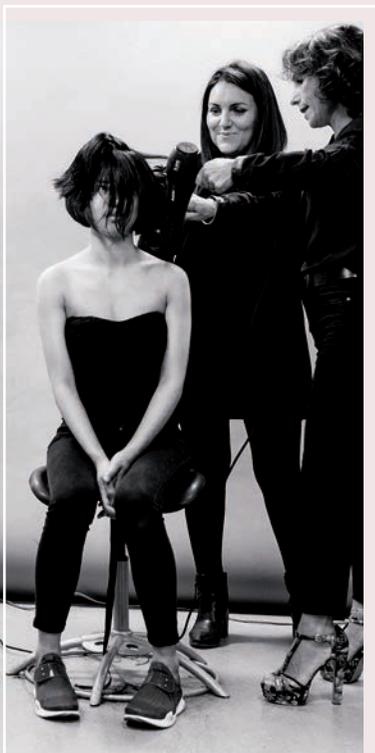
“  
Être adhérent Viva la Vie c'est participer à un mouvement créé par et pour des coiffeurs indépendants.  
”

27, rue Esprit des Lois  
33 000 Bordeaux  
Tél : 05 56 00 65 65

patricelafon@vivalavie.fr

www.vivalavie.fr

Rejoignez-nous sur :





P.8



P.30

H. Jean-Louis David © Laurent Darmon



p.68

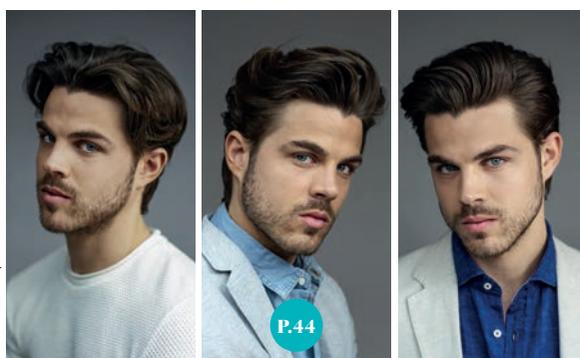
© Keystone/Gamma-Rapho

© SUS/Gamma-Rapho



P.12

© Adobe Stock



P.44

© Michel Saban pour Coiffure de Paris



P.59

## Ce mois-ci

- Boostez votre chiffre d'affaires avec l'homme p.8-9

## Profession coiffeur

### MON BUSINESS

- Comment être convaincant face à son banquier? p.12-13
- Doper votre recrutement avec Instagram p.14
- Le groupe Bonhomme trace sa route p.15
- Les actualités de la coiffure p.16-18

### PAROLES DE COIFFEURS

- Comment être en accord avec le RGPD? p.19

### MANAGEMENT

- Un congé maternité dans votre équipe : soyez prêt! p.20-21

NOUVELLE RUBRIQUE

### PAROLE D'EXPERT

- Loris Hug: « À l'ère de l'homme plus que parfait » p.22

- Olivier Laborne: « Créer gratuitement du trafic avec le digital » p.24

## Tendances

### VU SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

- Sur Instagram, Facebook, Youtube, Pinterest, making of... p.26-27

### VU DANS LES SHOWS

- Show No Clone p.29

### VU DANS LES COLLECTIONS

- L'homme p.30-41

### MAKING OF

- Samy Petot: « Un coiffeur homme ne peut plus se cantonner à la coupe » p.42-43
- L'homme naturel p.44-50
- La mariée toute en boucles p.51-53
- La coupe boule de Scarlett Johansson p.54-55

### DÉCRYPTAGE

- Savoir proposer la coloration de barbe p.56-57

## Dans les salons

### LE CHOIX DE LA RÉDACTION

- Barber's Toolbar de Tondeo p.59

### PRODUITS-ACCESSOIRES

- Lancements p.60-63

### BANC D'ESSAI

- Les shampoings à barbe : des produits au poil! p.64
- Les fauteuils ne se cachent plus p.65

### TENDANCES CONCEPT

- Les Hommes ont la Classe, un concept qui décoiffe p.66-67

## Graines de coiffeurs

- Saga: la barbe de papa p.68-69
- Comment devenir VRP pour une marque? p.70
- À voir p.72

## À suivre

- Alexandre Monteil p.74