

Pour un relooking réussi

Votre salon fait grise mine ? À l'heure où la déco et le design ont le vent en poupe, il est temps de lui redonner un coup de neuf. Voici des astuces simples de professionnels.

SAVOIR SE POSER LES BONNES QUESTIONS

Avant de vous lancer dans cette nouvelle aventure, établissez vos véritables besoins. Interrogez-vous sur la vétusté de votre salon. Vérifiez que son aménagement correspond à l'évolution des services que vous proposez ces dernières années. Analysez le taux de fréquentation. Est-il en baisse ? Mettez-vous dans la peau de votre clientèle. Quelle image renvoie votre espace coiffure ? Fashion, classique, masculin... Correspond-il à l'image que vous souhaitez renvoyer ? Si vos clientes font allusion au fait que rien ne change chez vous, lancez-vous...

Dans un contexte de crise, pas question de négliger l'ambiance et la décoration du salon de coiffure. La cliente doit s'y sentir bien et être en totale harmonie avec ce qu'elle recherche. Pour ce faire, le relooking est un

excellent moyen de petites touches, il vise visuellement au dynamisme et un d'air frais. « *Un élément généralement à revoir, il n'est pas à négliger* », précise Lafforest, architecte à l'Oréal Professionnel. Côté rythme, le re-

looking a lieu, en général, entre deux refontes complètes de salons qui interviennent, elles, tous les 6 ans », ajoute Hervé Commeau, directeur général du bureau d'études AD9 Agencement. Toutefois, l'aventure demande réflexion. Première chose à faire : examiner attentivement les différentes zones du salon afin de

déterminer les véritables besoins. « *Il faut commencer par supprimer les objets et meubles inutiles. Il suffira ensuite de les remplacer par des éléments que vous utiliserez réellement au quotidien* », affirme Deborah Gohill, chargée de communication

au les *bricantes* », conseille Hervé Commeau. Sans, toutefois, oublier que le choix des meubles et de la décoration n'est pas anodin. Dans la zone d'attente, prévoyez plutôt un tapis, de petites tables basses et des fauteuils bas, pour créer un sentiment

PAROLES DE PRO

FRANCIÈRE FOIREST, responsable du salon « France'in Paris » à Paris XVII^e :



« *J'ai besoin de redonner un nouveau souffle décoratif à mon salon tous les 5 ans. C'est également très bon pour le moral et la motivation de l'équipe. J'ai choisi d'accentuer l'ambiance zen du salon avec des murs à dominance blanche, mais en prenant soin de les rehausser avec un mur gris clair, un mur gris foncé et quelques touches orange. Dernièrement, nous avons inauguré de nouveaux bacs à shampoings dotés d'une partie mobile, permettant à la cliente de reposer sa nuque sur un coussin et de s'endormir. Avec tous ces détails, la clientèle voit notre salon avec un œil neuf. À noter, les travaux sont toujours effectués en dehors des périodes d'ouverture, afin de ne pas bousculer les habitudes de nos clientes et d'éviter les pertes financières.* »

Vous avez besoin d'acquiescer des meubles de grande contenance ? Soyez à l'affût des bons plans. Surfez, par exemple, sur le site de la société Cindarella, qui a la bonne idée de proposer des meubles de coiffure d'occasion, et donc à moindre coût. « *Pensez également à abimer des meubles du quotidien, comme les commodes ou armoires, dans les foires*

», conseille Hervé Commeau. Sans, toutefois, oublier que le choix des meubles et de la décoration n'est pas anodin. Dans la zone d'attente, prévoyez plutôt un tapis, de petites tables basses et des fauteuils bas, pour créer un sentiment de votre cliente et, si aussi possible de tables basses, ornées de ou d'un vase chic, un teuil de coupes, afin de créer un espace plus intime. « *La bonne idée qu'a eue l'architecte d'intérieur d'origine d'agence, c'est le salon parisien* », dit Thierry Lafforest. « *Il faut également une*

second vie à vos anciennes coiffeuses passées de mode, en les rhabillant avec un revêtement en vinyle adhésif. Optez pour des miroirs à poser sur ces mêmes coiffeuses. C'est plus original et, selon l'envie, vous avez la possibilité de les retirer. « *La relation de confiance vis-à-vis de vous sera encore plus forte*, assure Stéphanie de Lafforest. D'autre part, certaines clientes aiment