

NOUVEAU

TRAVAILLER MIEUX, VIVRE PLUS

Management

NOVEMBRE 2017

**PIERRE
KOSCIUSKO-MORIZET**

*"Je suis
un workaholic
repenti!"*

MARRE D'ÊTRE

SOUS L'EAU ?

NE VOUS LAISSEZ PLUS DÉBORDER !

**16 PAGES POUR APPRENDRE À DIRE STOP, FIXER
SES PRIORITÉS, SUPPRIMER LES TÂCHES CHRONOPHAGES...**

BUSINESS

**HACKING: VOTRE BOÎTE
EST-ELLE BIEN PROTÉGÉE?**

WORK

**COMMENT ZAPPER
UNE RÉUNION INUTILE**

AFTERWORK

**PRENDRE LA PAROLE EN
PUBLIC SANS TREMBLER**

BEL: 5,20 € - CH: 8,30 CHF - CAN: 9,95 CAD - D: 6,00 € - LUX: 5,20 € - DOM Avion: 6,90 € - MAY: 6,90 € - Maroc: 55 DH - Tunisie: 6,5 TND - Zone CFA Avion: 4 700 XAF - Zone CFP Avion: 1 500 XPF



Nombre total de salons de coiffure en France.

32,92

Prix moyen en euros d'une coupe pour femmes, shampooing et brushing inclus.

(Source : Fédération nationale de la coiffure)

JE CRÉE MA BOÎTE

Avec Addict, ils inventent la coiffure en illimité

Cette nouvelle enseigne bouscule le monde de la coiffure en proposant des abonnements à la semaine ou au mois. Inspiré de celui des salles de sport, ce concept de franchise est appelé à se développer.

Par Valérie Froger

Aller à sa guise chez son coiffeur comme on va dans un club de fitness ! C'est la promesse d'Addict, qui propose à ses clients de changer de tête à volonté grâce à des abonnements. Ainsi, pour 19,90 euros par mois, un homme peut aller se faire coiffer autant de fois qu'il le désire. Et les femmes ont droit chaque semaine à une couleur (ou à des mèches) ainsi qu'à un brushing pour 49,90 euros par mois. Cette idée un peu folle est née de la rencontre de trois visionnaires, issus du monde de la coiffure et du sport. «Nous nous sommes inspirés de ce qui se fait dans les clubs de gym : des tarifs attractifs, une offre en libre accès et des formules à la carte», indique Boris Allain, cofondateur du concept et ancien franchiseur de la chaîne de fitness Vita Liberté. Bien vu ! Deux ans plus tard, le premier salon ouvre à Marseille et convainc les clients. Addict compte aujourd'hui onze points de vente.

PREMIUM EN LOW COST.

Pour construire un tel business model, les trois associés ont joué des coudes. Car, pour eux, hors de question de faire cheap. «Ce n'est pas parce que nos tarifs sont low cost que nous faisons du bas de gamme. Au contraire, nous offrons des prestations premium», affirme Boris Allain. Comment est-ce possible ? Les tarifs ont été



Boris Allain, l'un des trois cofondateurs d'Addict.

YANN PELLEGRINO

LES DATES CLÉS

2013
Rencontre des trois associés et mise au point du concept.

2015
Ouverture du premier salon, à Marseille.

2016
Lancement du premier salon en franchise, près de Bordeaux.

2017
11 salons Addict ont déjà vu le jour, 11 autres sont sur le point d'ouvrir.

négociés au plus juste avec les fournisseurs, que ce soit pour le mobilier des salons (Maletti et Pietranera), les produits capillaires (L'Oréal et ING) ou la décoration intérieure. Résultat, les fondateurs ont obtenu des prix deux fois inférieurs à ceux couramment pratiqués dans la coiffure.

MAILLÉ SERRÉ. D'emblée, Addict a misé sur un développement en réseau. «C'est le meilleur moyen de mailler le territoire», souligne Boris Allain. Là encore, il a fallu se montrer compétitif : la création clés en main d'un salon (recherche des locaux, travaux,

mobilier, publicité, etc.) revient à moins de 120 000 euros pour un franchisé. Un argument de poids si l'on compare ce tarif aux 300 000 à 400 000 euros exigés par des enseignes comme Jean-Claude Biguine, Provost ou Dessange.

Pour l'instant, 80% des franchisés sont des investisseurs et 20% des coiffeurs. Dans la décennie à venir, la tendance pourrait s'inverser. «Beaucoup de coiffeurs de quartier ferment. Addict est prêt à les accueillir et à leur donner une nouvelle chance», déclare Boris Allain. Un vivier de taille pour l'enseigne qui vise 100 points de vente d'ici à trois ans. ●