

Les événements marquants de l'année 2017

Janvier

► Cosmétique naturelle et bio certifiée : du nouveau pour 2017

« La certification, loin d'être uniforme en raison de l'existence de plusieurs référentiels nationaux et internationaux, est souvent confuse dans l'esprit de beaucoup. D'où l'importance de faire un point à l'occasion de certains changements majeurs en 2017. » **Knittel Michel - Les Nouvelles Esthétiques - Janvier 2017, pages 48 à 52.**

Février

► Reprendre un salon de coiffure : proposer de nouveaux services

« Dans un univers concurrentiel et dans un contexte économique difficile, la coiffure doit s'adapter et proposer de nouveaux services (coins barbiers pour homme, fauteuils qui massent le dos, nouvelles formes de coloration...). »

Cession Commerce - 13 février 2017.

Mars

► Mener une stratégie digitale efficace

Vos clientes veulent tout, tout de suite, aux meilleurs prix et avec la meilleure qualité de service. Pour cela, elles se rendent sur les sites Internet et lisent les commentaires. Vous ne pouvez plus vous passer de cette formidable opportunité d'acquérir de nouvelles clientes et de les faire devenir de véritables ambassadeurs de votre « marque ». **Modeste Tiphaine - Les Nouvelles Esthétiques - Mars 2017, pages 40 à 48.**

Avril

► Produits de beauté : boom des ventes en ligne

« Les achats de produits de beauté en ligne ont progressé de 21 % en 2016. Les soins arrivent en tête devant les parfums et le maquillage, selon le panel de NPD, qui étudie ce marché pour la première fois. »

Mensior Sophie - Cession Commerce - 27 avril 2017.

Mai

► Comment manager différentes générations d'esthéticiennes ?

« Un même institut de beauté regroupe parfois jusqu'à quatre générations entraînant des conflits intergénérationnels souvent dus aux divergences des attentes. Plutôt que de vous laisser dépasser par cette réalité, il est primordial d'admettre que vous assistez à un bouleversement sans précédent et que vous devez désormais apprendre à tirer avantage de cette mixité. »

Reszkiewicz Marie-Anne - Les Nouvelles Esthétiques - Mai 2017, pages 22 et 23.

► Les formations nail et maquillage ont la cote

« Les marques de maquillage ont créé une large variété de formations pour permettre à vos employés de devenir des pros dans ce domaine. Un atout de plus pour votre salon, car nombreuses sont les clientes qui souhaitent désormais allier prestation coiffure et mise en beauté ! »

Bernardin Florence - Coiffure de Paris - Mai 2017, page 21.

Juin

► Un bilan conseil pour booster son salon

« Faire auditer son salon peut s'avérer salutaire pour qui veut trouver des solutions à ses problèmes et, surtout, remettre sur les rails une entreprise qui fonctionne mal. Un regard neuf, extérieur et des outils d'audit permettent de trouver les failles, souvent invisibles aux yeux de celui qui pilote. » **Evina Emmanuelle - Coiffure de Paris - Juin 2017, page 10.**

Juillet - Août

► Comment améliorer la qualité de l'air du salon

« Les produits de coiffure utilisés au quotidien contiennent des substances irritantes et allergisantes. Des solutions adaptées existent, comme celles que la société NatéoSanté a présentées au dernier salon Beauté Sélection de Nantes. »

Goussin Thierry - Coiffure de Paris - Juillet-Août 2017, page 10.

Septembre / Octobre

► Esthéticiennes associées : la bonne idée ?

« Créer son institut et devenir sa propre patronne est un rêve partagé par beaucoup d'esthéticiennes. Le bon compromis entre autonomie et sécurité ? S'associer mais pas à n'importe quel prix. »

Picard Muriel - Les Nouvelles Esthétiques - Septembre 2017, pages 106 à 109.

► Du logiciel de caisse... au salon connecté !

« Rebondissez et donnez du souffle à votre salon grâce aux moyens informatiques et digitaux. Transformez l'obligation fiscale 2018 en aubaine et faites le bond vers la digitalisation. Construisez votre stratégie et procédez par étapes. Le véritable enjeu est de séduire et fidéliser le consommateur. »

Prunier-Forment Pascale - Echos Coiffure - N° 66 - Septembre - Octobre 2017, pages 68 à 73.

► La colo pour hommes se démocratise

« Aujourd'hui, les hommes fréquentent plus souvent les salons de coiffure que les femmes ! Il est donc temps pour les coiffeurs de savoir leur proposer un service de coloration. Car les demandes se multiplient et celui-ci est un excellent vecteur d'augmentation du chiffre d'affaires. »

Carret Martine - Coiffure de Paris - 10/17, page 12.

Novembre

► Consommer la beauté autrement

« Phyt's a demandé à Opinion Way de réaliser une étude sur la consommation des produits de beauté et des soins esthétiques des Françaises. 37 % des Françaises déclarent manquer de temps pour prendre soin d'elles, 67 % se prononcent en faveur d'une application mobile pour prendre rendez-vous avec une esthéticienne dans le lieu de leur choix, 75 % ont adopté les produits cosmétiques certifiés bio, etc. Bref la tendance est résolument à une consommation de la beauté plus responsable et plus moderne à la fois ! » La revue publie quelques graphiques extraits de cette étude. *Les Nouvelles Esthétiques - N° 708 - 11/17, pages 72 et 73.*

► Santé, beauté... ces nouveaux services à domicile qui ont le vent en poupe

« A condition de jouer le sur-mesure et d'aller vers le client, en entreprise ou chez lui, les opportunités de contrer les géants du secteur de la santé-beauté restent nombreuses. » *Huynh Jessica - Capital - 10/11/17.*

► Les lanceurs d'alerte dans vos instituts

« C'est un sujet éminemment d'actualité, quoique récurrent juridiquement depuis 2007 avec 7 textes promulgués. Tout salarié est tenu par un devoir de loyauté, de réserve et de discrétion à l'égard de son employeur. Néanmoins, dès lors que le salarié a pu avoir connaissance, dans l'exercice de ses fonctions, de conduites ou d'actes illicites, il peut les relater en toute légalité, sous réserve du respect de certaines conditions. Il s'agit de la réglementation relative à la protection du « lanceur d'alerte ». » *Les Nouvelles Esthétiques - N° 708 - 11/17.*

Décembre

► Passion Beauté transforme ses conseillères en influenceuses beauté

« Passion Beauté a sélectionné 11 de ses conseillères beauté et esthéticiennes pour qu'elles réalisent des contenus (tutos, photos, billets) pour les réseaux sociaux de l'enseigne de parfumerie sélective. Ces influenceuses beauté ont été baptisées « Expertes Passion. »

Belloir Mirabelle - LSA - 19/12/17.

Les dates à retenir pour 2018

Février	1-5	Salon Bien être - Médecine douce et Thalasso - Porte de Versailles - Paris
	11	Salon Haute Coiffure Française 2018 - Paris
Avril	7-9	Congrès International d'Esthétique & Spa - Porte de Versailles - Paris
Juin	21-22	Make Up In Paris - Carrousel du Louvre - Paris 1er
Septembre	8-10	MCB - Mondial Coiffure Beauté - Paris - Porte de Versailles
Novembre	25-26	Salon Beauté Sélection - Lyon