

Addict
PARIS COIFFURE

LA COIFFURE PAR ABONNEMENT
SANS ENGAGEMENT

Addict
PARIS



DOSSIER DE PRESSE

• addict-paris.fr •

SAS Cap - 31/33, Allée Turcat Mery - 13008 Marseille

SOMMAIRE

1. LES CO-FONDATEURS
2. LE CONCEPT
3. LE MARCHE DE LA COIFFURE
4. L'HISTORIQUE D'ADDICT PARIS
5. LA RECETTE ADDICT PARIS
6. NOTRE DEVELOPPEMENT

1. LA TEAM ADDICT

Le concept est né de la rencontre de trois personnes :

BORIS ALLAIN

[Co-fondateur]

Parallèlement à sa carrière de banquier, il a développé un grand groupe immobilier sur la ville de Bordeaux et depuis quatre ans, il est entré dans le monde de la franchise au sein d'un réseau de salles de fitness dont il a géré et animé près d'une vingtaine de clubs. Cette expérience du monde de la franchise est un élément clé pour le succès de Addict Paris®.

LAURENT PIFFARD

[Co-fondateur]

Après une carrière à la banque, titulaire d'un DESS en gestion de patrimoine, il a développé et géré un groupement de cabinets de gestion de patrimoine dans le Sud de la France pendant plusieurs années. Cela lui a permis d'acquérir une forte expérience dans la gestion des entreprises ainsi que dans le management du personnel. Il a également créé et animé des réseaux de distribution.

VALERIE CONTRERAS

[Coordinatrice de réseau]

Coiffeuse, maquilleuse studio, en France et à l'International depuis plus de 15 ans. Coiffeuse attirée de plusieurs célébrités, aujourd'hui en charge du développement sur le territoire national. Elle est la garante du respect des process et de la qualité des prestations techniques au sein du groupe Addict Paris®.



En 2013, Laurent est l'instigateur de la rencontre entre Boris et Valérie et son idée est de créer, via le modèle des salles de sport que Boris développe, des salons de coiffure haut de gamme à abonnement mensuel tout en proposant des prestations équivalentes à un tarif 2 à 3 fois inférieures à la concurrence.

L'idée de créer Addict Paris® était donc née.

2. LE CONCEPT

L'idée d'Addict Paris® est réellement de révolutionner le monde de la coiffure en proposant pour la 1ère fois dans le monde des salons de coiffure haut de gamme à abonnement mensuel sans engagement à prix très attractifs.

La coiffure par abonnement permet à nos clients de bénéficier de forfaits personnalisés qui leur donnent un accès adapté à leurs envies de façon mensuelle, hebdomadaire ou illimitée.

Avec Addict Paris® on est abonné à son coiffeur ce qui permet de créer une réelle fidélisation de la clientèle, élément incontournable de la réussite d'un commerce dans une période de forte concurrence.

DES FORFAITS POUR VENIR

COMMENT ÇA MARCHE ?

C'est très simple, nos clients déterminent la fréquence à laquelle ils souhaitent venir dans nos salons, **1 fois par mois, 1 fois par semaine ou en illimité** ainsi que les prestations dont ils ont besoin, choisissant ainsi le forfait mensuel qui leur correspond.

La personnalisation de nos forfaits permet l'adaptation aux envies de chacun, hommes ou femmes, en proposant toutes les prestations traditionnelles d'un salon de coiffure.

Nos forfaits principaux :



1 X PAR MOIS



1 X PAR SEMAINE



EN ILLIMITÉ

LES HOMMES :

L'HOMME ADDICT

SHAMPOOING, COUPE, SÉCHAGE **UNE FOIS PAR MOIS**

SHAMPOOING, COUPE, SÉCHAGE **DEUX FOIS PAR MOIS**

SHAMPOOING, COUPE, SÉCHAGE **EN ILLIMITÉ**

LA BARBE ADDICT

ENTRETIEN DE LA BARBE **UNE FOIS PAR MOIS**

	TARIFS
	14,90€/mois
	24,90€/mois
	39,90€/mois
BARBE COURTE	BARBE LONGUE
9,90€/mois	12,90€/mois

La concurrence : Prix moyen pratiqué en France pour une coupe homme : 19,67€

Addict Paris® : 14,90€

HOMME ADDICT

SHAMPOOING + COUPE + SÉCHAGE

1 X PAR MOIS 2 X PAR MOIS EN ILLIMITÉ

14 €90 / MOIS 24 €90 / MOIS 39 €90 / MOIS

LES FEMMES :

LE BRUSH ADDICT*

LE BRUSHING **À L'UNITÉ**, SHAMPOOING INCLUS
UN BRUSHING **PAR SEMAINE**, SHAMPOOING INCLUS

CHEVEUX COURTS	CHEVEUX MI-LONGS	CHEVEUX LONGS
9,90€/mois	13,90€/mois	16,90€/mois
39,90€/mois	49,90€/mois	59,90€/mois

La concurrence : Prix moyen pratiqué pour brushing entre 15 et 30 €
Addict Paris® : 9,90€



BRUSH ADDICT

LE BRUSHING

 1 X PAR MOIS	 1 X PAR SEMAINE
9 €90 / MOIS	39 €90 / MOIS

*Prix et Forfaits sur cheveux courts

LA TECHNIQUE ADDICT*

COULEUR OU MÈCHES (UNE FOIS PAR MOIS) + UN BRUSHING **PAR MOIS**
COULEUR OU MÈCHES (UNE FOIS PAR MOIS) + UN BRUSHING **PAR SEMAINE**

CHEVEUX COURTS	CHEVEUX MI-LONGS	CHEVEUX LONGS
34,90€/mois	39,90€/mois	44,90€/mois
59,90€/mois	69,90€/mois	79,90€/mois

La concurrence : Prix moyen pratiqué pour shampoing couleur brushing entre 45 et 75 €
Addict Paris® : 34,90€



TECHNIQUE ADDICT

COULEUR ou MÈCHES 1 X PAR MOIS

 + BRUSHING 1 X PAR MOIS	 + BRUSHING 1 X PAR SEMAINE	 + BRUSHING EN ILLIMITE
34 €90 / MOIS	59 €90 / MOIS	79 €90 / MOIS

*Prix et Forfaits sur cheveux courts

Dans le concept Addict Paris®, l'optimisation des m² est notre obsession, d'où l'idée de réaliser deux commerces en un au sein d'un même salon, en aménageant dans chaque structure un vrai corner de vente de type Sephora ou Marionnaud à l'entrée du magasin.


Nous sommes, pour cela, en partenariat avec Kérastase, L'Oréal, GHD, Men Stories et ING pour l'aménagement de ce corner. L'objectif est double : Optimiser la vente pour les clients du salon, mais aussi pour que des clients de passage, puissent acheter des produits chez Addict Paris®.

Au niveau marketing, Addict Paris® se détache significativement de ses concurrents, en proposant à ses clients pour la première fois dans le monde de la coiffure, des forfaits à abonnements mensuels, leur permettant de payer en moyenne deux fois moins cher que dans un salon traditionnel, tout en conservant un accueil et des prestations haut de gamme.



3. LE MARCHÉ DE LA COIFFURE

PRIX MOYEN D'UN SHAMPOING COUPE BRUSHING CHEZ LE COIFFEUR

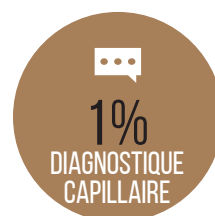
19.67€  32.92€

UN MARCHÉ ESTIMÉ À :

 5 700 000 000€

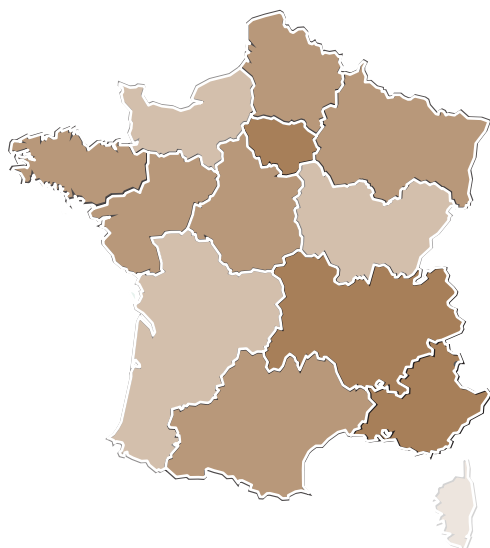
ON DÉNOMBRE EN FRANCE :

 76 500
ACTIVITÉS DE COIFFURE

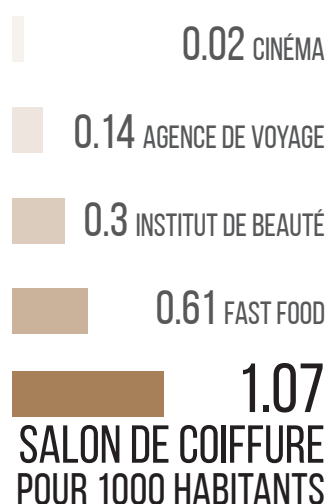


RÉPARTITION DES SALONS DE COIFFURE PAR :

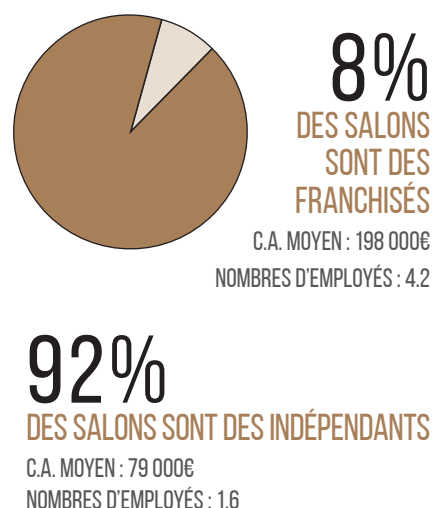
DENSITÉ GÉOGRAPHIQUE



HABITANT



FRANCHISES VS INDÉPENDANTS



LES SALONS EMPLOYENT EN MOYENNE

 2.8 COLLABORATEURS

48% DES SALONS N'EMPLOIENT AUCUN COLLABORATEUR

160 000

COIFFEURS EN FRANCE

DONT 22 000 APPRENTIS ET 3 000 CONTRATS DE PROFESSIONNALISATION

4. L'HISTORIQUE D'ADDICT PARIS

Septembre 2015

Le 1er salon Addict Paris® a ouvert à Marseille 8ème, aux Allées Turcat Méry, axe majeur de la ville.

Le succès de ce premier salon fut immédiat dépassant les objectifs fixés dès le 1er mois et les clients et clientes ont adhéré tout de suite au concept.

Mars 2016

Ouverture du 1er salon franchisé en périphérie de la région Bordelaise à Saint Médard en Jalles qui connaît depuis le même succès.

Mars 2016

Addict Paris® participe à son 1er salon de la franchise à Paris, de la découle la signature et l'ouverture programmée de 3 salons à Mougins, Saint Raphael et Istres.

Avril 2016

Signature d'un nouveau salon franchisé sur Avignon, Mme Roch propriétaire de son salon depuis plus de 10 ans nous rejoint pour une ouverture dans le centre commercial d'Ikea.

Mai 2016

Ouverture de la 2e succursale du groupe à Bordeaux (Sainte Eulalie), les objectifs de la 1ere année ont été atteints dès les 6 premiers mois.

Juillet 2016 : Ouverture du salon de Mougins (06).

Septembre 2016 : Ouverture du salon de St Raphael (83).

Janvier 2017 : Ouverture du salon d'Avignon (84).

Avril 2017 : Ouverture du salon d'Istres (13).

Mai 2017 : Ouverture du salon de Cestas (33) et de Pessac (33).

Juin 2017 : Ouverture de la 3e succursale du groupe Addict à Biganos (33).

Septembre 2017 : Ouverture de la 4e succursale du groupe Addict à Mérignac (33).

Octobre 2017 : Ouverture du salon de Cognac (16).

Novembre 2017 : Ouverture du salon de Tours Résistance (37).

Décembre 2017 : Ouverture du salon de St André de Cubzac (37).

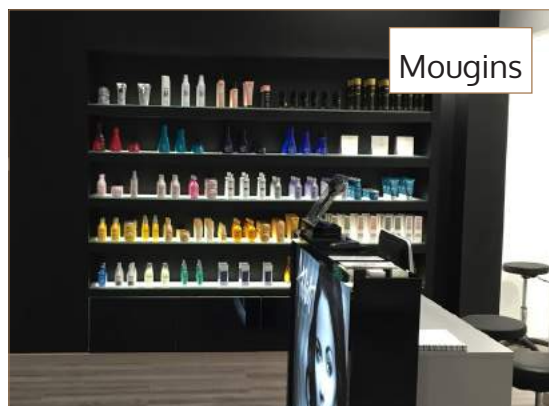
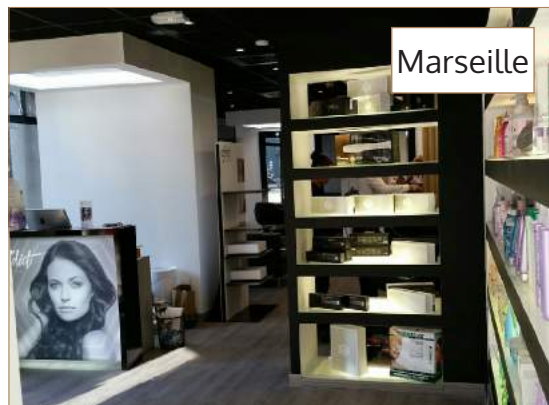
Mars 2018 : Ouverture du salon de Langon (33) et de la 5e succursale du groupe Addict à Aix La Pioline (13).

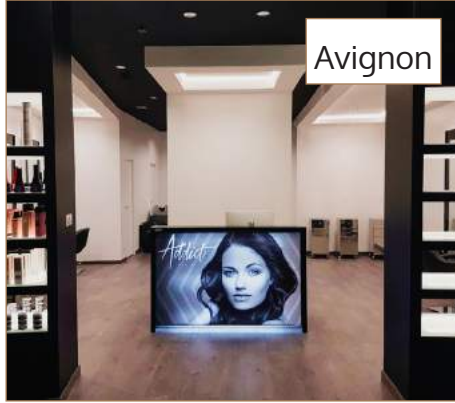
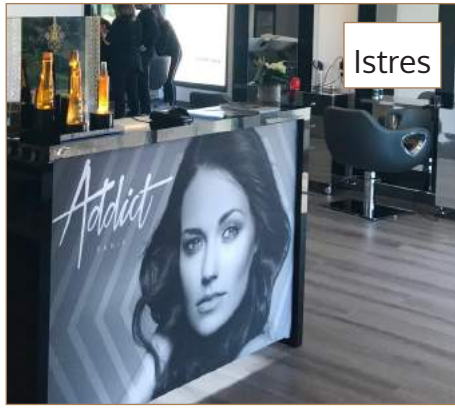
Programme : 1er trimestre 2018

Ouvertures programmées : Nantes (44), Plan de Cuques (13), Tours Jean Jaurès (37), Saint Paul les Dax (40), Paris Plaisir (78), Lezignan Corbiere (11), La Teste de Buch (33), Montauban (82)

Programme : 1er semestre 2018 :

Saint-Laurent du Var (06), Lille (59), Libourne (33), Nantes 2 (44), Bordeaux Centre (33)





5. LA RECETTE ADDICT PARIS

Fort de notre expérience dans le développement d'une franchise de salles de sports (près de 100 clubs ouverts en 3 ans), nous appliquons les mêmes recettes à succès pour le développement du groupe Addict Paris, en l'adaptant au monde de la coiffure et à ses exigences techniques.

LE MODÈLE ÉCONOMIQUE :

Pour permettre de réduire les prix auprès de notre clientèle il nous faut au préalable baisser de manière très significative le coût de création et de fonctionnement du salon de coiffure.

Pour cela, nous sommes donc entrés en contact directement avec les fournisseurs de mobilier en Italie (Maletti acteur n°1 du mobilier de coiffure haut de gamme à travers le monde) afin de négocier en direct des prix ultra attractifs sur le mobilier et d'en faire directement profiter nos salons franchisés. Le deal avec eux étant de nous accompagner dans notre projet avec un développement sur les cinq ans à venir et l'ouverture de 100 à 150 salons Addict Paris® en France.

Un des axes majeurs d'économies pour nos salons est né de la collaboration avec le groupe POOL SERVICE distributeur de la marque de produit de coiffure ING Italy, ce fabricant de renommée internationale fabrique aujourd'hui pour des grandes marques etc, et a fait le pari de nous confier l'utilisation et la distribution exclusive en France de l'une de ses marques ING.

Ce formidable partenariat nous permet aujourd'hui de proposer à nos salons des produits techniques utilisés au quotidien, à des prix environ 3 fois moins chers que les grandes marques du marché, tout en conservant une qualité fidèle à nos exigences, nous permettant de réaliser des prestations haut de gamme.

La collaboration avec des entreprises de travaux dédiées et la mise en oeuvre d'un cahier des charges rigoureux nous permet une analyse précise des coûts de réalisation et de l'aménagement des salons Addict Paris®.



Sur le même principe de « mutualisation » nous travaillons à ce jour avec deux cabinets d'avocats spécialisés, un cabinet d'architecture intérieure, une agence de communication, des graphistes pour faire de nos salons de coiffure des salons haut de gamme dans leur conception, au niveau mobilier, charte graphique, environnement, code couleur, tout en conservant une tarification abordable.

La maîtrise du nombre d'abonné chez Addict Paris® permet un calibrage millimétré de la masse salariale nécessaire au bon fonctionnement des salons et à l'optimisation du temps de travail de ses collaborateurs. Statistiquement en France (hors galerie marchande), une coiffeuse a un temps d'occupation réel moyen inférieur à 60 %, ce qui génère une perte importante pour les salons « traditionnels ».

Nous exploitons nos salons sur des tailles oscillant entre 60 et 100 m² avec dans chaque salon un poste de manager ainsi que de 2 à 5 coiffeurs et 2 apprentis en fonction du modèle de salon choisi. Le groupe Addict Paris® a bien pris conscience de l'importance de la formation et nous attachons une attention toute particulière au professionnalisme de nos collaborateurs, nous avons donc créé notre propre structure de formation (PAC FORMATION) qui accompagne nos managers, salariés et apprentis aux méthodes de travail d'Addict Paris et aux spécificités de nos salons au travers du «Addict Training Program».

Notre organisme de formation gère et forme aussi en continu notre réseau de franchisés tant au niveau managérial, comptable, commercial et surtout technique, afin que le réseau Addict Paris® soit le reflet parfait de nos succursales et respecte scrupuleusement la charte d'Addict Paris® et ses recettes a succès...

L'intégration d'un nouveau franchisé et de son manager comprend 3 semaines de formation spécifique en marge de l'ouverture du futur salon.

Grâce à notre maîtrise des coûts, aux négociations faites avec les différents fournisseurs, notamment Maletti ou Pietranera (leaders mondiaux dans le mobilier de coiffure), Société de travaux, graphistes etc... nous avons obtenu des réductions d'environ 50 % sur les prix habituellement pratiqués par ce type de prestataires et en faisons directement bénéficier nos succursales mais également l'ensemble de notre réseau de franchisés.



Aujourd'hui, la création clé en main (Recherche des locaux, cautions, travaux, mobilier, publicité, droit d'entrée, formation initiale...) d'un salon Addict Paris® revient à moins de 130 k€.

Pour information, aujourd'hui, l'investissement d'une franchise de salon traditionnel peut osciller entre 200 et 300 k€.

Notre success story de salons haut de gamme, très cosy aux prestations soignées et à prix bas repose sur un investissement modéré, des charges fixes maîtrisées avec notamment, des loyers abordables, une masse salariale optimisée, des prix d'achats négociés etc...

Il est important de noter que nous consacrons une part importante du budget investissement à la publicité (street marketing, panneaux publicitaires, Facebook....) dans le but de faire connaître notre concept unique au monde.

6. NOTRE DEVELOPPEMENT

Plus de 2 ans après la création du groupe Addict Paris®, 14 salons ouverts et plus d'une quinzaine de salons en cours d'ouverture dont 1 succursale, les prévisions 2018 nous permettent d'envisager sereinement l'ouverture de **20 à 30** nouveaux salons franchisés aux vues des dossiers en cours.

Notre modèle économique de salons de coiffure est très générateur d'emplois, tant au niveau des salariés que des apprentis. Un salon type fonctionne avec **1 manager, 4 coiffeurs diplômés et un(e) apprenti CAP et un(e) apprenti BP.**

Depuis sa création en 2015 le groupe Addict Paris® a généré l'embauche de **14 managers, de 37 salariés diplômés** et participe à la formation continue de **14 apprenties BP.**

D'ici la fin de l'année 2018, le groupe Addict Paris® devrait être composé de **30 managers, 100 coiffeurs(ses) diplômé(es), 30 apprenties BP et 15 apprenties CAP.**

L'école de formation d'Addict Paris® (Pac Formation) a également généré l'embauche d'une assistante administrative ainsi que 3 formateurs agréés.



Salon de la Franchise Mars 2016



Salon de la Franchise Mars 2017



TRAVAILLER MIEUX, VIVRE PLUS

B

JE CRÉE MA BOÎTE

EN CHIFFRES **76 500**

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)

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

À l'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.

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. ●

MARRE D'ÊTRE SOUS L'EAU ? NE VOUS DÉBORDER !

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

BUSINESS
HACKING: VOTRE BOÎTE EST-ELLE BIEN PROTÉGÉE ?

BORDEAUX

Business

ACCÉLÉRATEUR DE BUSINESS



LE CONCEPT D'ADDICT PARIS EST NÉ EN 2014 DE L'IDÉE DE TROIS HOMMES.

Boris ALLAIN baigne dans le monde du travail depuis ses 15 ans, dans la banque et l'immobilier. C'est aussi l'un des franchiseurs de la chaîne de sport « Vita Liberté » qui propose des abonnements illimités à prix cassés. En 4 ans, Boris ALLAIN a ouvert pas moins de 100 centres en France. Il s'occupe activement du développement des salons Addict Paris sur le territoire.

Guillaume CHAPPARD est originaire de Saint-Raphaël, et est professionnel dans le monde de la coiffure. Dans l'aventure Addict Paris, il est le garant des franchises dispersées partout en France. Fort de ses 30 années d'expérience passées à Gragnan dans le domaine des franchises, il gère toute la qualité et le volume de production de chacune, lors de contrôles réguliers. La qualité du service client prime !

Laurent PIFFARD est à l'origine de la création d'Addict. À la tête d'un cabinet spécialisé dans la France, il a remarqué à quel point les abonnements en salle de sport attireraient du monde. L'accès en illimité à des services séduits de plus en plus de personnes qui peuvent gérer leurs allées et venues librement. C'est de lui qui a donné l'idée de développer ce système pour la coiffure, un concept inédit jusqu'alors.

CHANGER DE TÊTE À VOLONTÉ

L'idée « Addict Paris » a germé dans la tête de ces trois amis en 2014, en constatant le succès de la chaîne de salles de sport « Vita Liberté », dont Boris ALLAIN gère pas moins de 100 centres dans le Sud-Ouest de la France.

L'apparence compte pour chacun dans sa vie de tous les jours, au travail, en famille, et ce, de la tête aux pieds. En moyenne, les Français se rident 6 fois par an dans un salon de coiffure, mais comme dans toute moyenne, certaines personnes y vont beaucoup plus régulièrement, d'autres beaucoup moins. Selon les Prestations que l'on attend, le budget annuel consacré

BORIS ALLAIN
COIFFURE
ET LUXE
EN ILLIMITÉ

Addict
PARIS

aux produits capillaires et aux visites chez le coiffeur augmente et reste parfois incompressible.

Basé sur un concept d'illimité, de qualité et d'accessibilité à tous, Addict Paris a pour vocation de proposer des abonnements à prix fixe à ses clients, sur l'année, basés sur les soins qu'ils veulent effectuer. Visite mensuelle, hebdomadaire ou visites illimitées, pour des brushings, mèches ou colorés... L'objectif de ce salon est de s'adapter aux besoins de chaque client, pour lui proposer un prix défiant toute concurrence (en général 2 à 3 fois moins cher qu'une prestation seule dans un autre salon). Cependant, le prix et le concept plus attractifs ne signifient pas que les prestations seront de moins bonne qualité ! Boris, Laurent et Guillaume veulent que le salon soit haut-de-gamme, proposant les meilleurs produits de professionnel à des prix abordables. Ils veulent rendre le Luxe accessible à tous.



LE CONCEPT SE CONCRÉTISE...

Le premier salon Addict Paris est inauguré dans le 8ème arrondissement de Marseille durant l'automne 2015, inspiré du modèle Nord-Américain : un salon proposant les soins, coupes et techniques, mais aussi un « shop corner » qui propose aux clients l'échec de produits capillaires de professionnels à petits prix, par exemple L'Oréal, GHD ou ING.

Quatre abonnements sont proposés dans ces salons :

L'abonnement pour homme : 9,90€ par mois pendant un an pour une visite mensuelle incluant un shampooing, une coupe élastique et un séchage - 19,90€ pour les mêmes prestations mais en illimité.

L'abonnement pour femme (brushing) : 9,90€ par mois pendant un an pour une visite mensuelle - 29,90€ pour les mêmes prestations en illimité.

L'abonnement pour femme (colorés/mèches avec brushing) : 29,90€ par mois pendant un an pour une visite mensuelle - 49,90€ par mois pour les mêmes prestations mais en illimité.

L'abonnement pour femme tout compris (colorés/mèches, shampooing, brushing) en illimité à 79,90€.

leur forfait. Pas d'attente dans les salons, du personnel dédié et expérimenté pour des soins de qualité et un accueil sur-mesure ! Le succès du premier salon a été tel que Guillaume CHAPPARD, Laurent PIFFARD et Boris ALLAIN ont décidé d'ouvrir d'autres salons, franchises et succursales partout en France, dont deux à Bordeaux (Saint-Médard et Sainte-Eulalie, ouvert début Juin 2016).

Pour animer et former les succursales, Addict Paris a engagé Valérie CONTRERAS, qui est la responsable commerciale de la chaîne en France.

Fort de ses ans dans les métiers de la mode et du luxe, avec une réputation d'excellence et de souci du détail, Valérie accompagne les nouveaux salons du réseau dans la parfaite maîtrise des techniques, des gestes que les coiffeurs doivent effectuer lors de chaque étape des prestations.

Exigeant un service de qualité, Addict Paris recrute des coiffeurs et coiffeuses ayant déjà au minimum 5 ans d'expérience, et donc un certain niveau technique qui permet au salon d'augmenter sa productivité et d'offrir rapidement une prestation haut-de-gamme. Les clients apprécient un coiffeur qui est capable de les conseiller sur les choix de coupes ou de technique les plus adéquats, ou même les informer des tendances du moment.

Aujourd'hui Addict Paris souhaiterait ouvrir 20 salons par

S'IMPOSER AVEC UN SOUFFLE NOUVEAU

Si le concept est novateur et inédit, Addict Paris est confronté à de grands noms de la coiffure. Franck Provost, Pascal Coste, Jean-Claude Biguine qui proposent aussi des prix raisonnables.

Lorsqu'un client sait que le salon qu'il fréquente est de qualité et qu'il en sort satisfait, il n'a pas spontanément ailleurs. Ce qui est souvent le cas avec de telles enseignes. Addict Paris doit donc se faire connaître et attirer la curiosité de ses clients en insistant sur l'abonnement et la rentabilité sur l'année, ainsi que la qualité haut-de-gamme qui concurrence largement ces grands salons qui sont présents partout.

Chaque année, au mois de Mars, ils participent au salon de la franchise qui a lieu à Paris. Un moyen de se faire connaître et d'inviter des personnes à ouvrir une franchise dans leur ville, mais aussi de voir les concurrents, déjà existants ou nouveaux présents en France. La moitié des franchiseurs Addict Paris sont des investisseurs et l'autre moitié des coiffeurs.

Faire la différence pour eux, outre le concept d'abonnement, c'est aussi former leurs futurs collaborateurs avec la création d'une école Addict sur Paris, qui forme en deux semaines aux techniques du salon. C'est également recréer un lien qui commençait à disparaître entre un coiffeur et son client : la marque souhaite qu'un salon soit proche de ses clients en limitant le nombre d'adhérents, afin que ces derniers soient dévoués, et qu'une visite chez le coiffeur soit non plus un marathon presque chronométré, mais un moment de détente et de bien-être, juste pour eux.

Rétablir un tel sentiment favorise la construction d'un lien ou du fédératif, les clients viennent enfin par plaisir.

Alexandra Zwang

Audrey Kozacka



Accueil LSA > DPH

Addict Paris, le coiffeur par abonnement

MARABELLE BELLOIR | DPH - FRANCHISE - FRANCHISE EXPO PARIS 2016

11/01/2016 10:24:00

TWITTER
 FACEBOOK
 LINKEDIN
 GOOGLE+
 EMAIL
 IMPRIMER

Sur Franchise Expo Paris 2016, un nouveau concept de salon de coiffure était présenté. Addict Paris propose des abonnements comme ce qu'il peut exister en salle de sport.



© LSA

TOUTE LA FRANCHISE

Toute la Franchise

Plus de 1800 concepts éprouvés vous attendent

[»» DÉCOUVRIRE LE SITE](#)

Un coiffeur en abonnement illimité. C'est le concept que présentait Addict Paris sur Franchise Expo Paris 2016. *"Nous nous sommes inspirés de ce qui se fait en salle de sport"*, explique Laurent Piffard, un des trois co-fondateurs de la jeune enseigne. *"Le premier salon a ouvert à l'automne 2015 à Marseille. Deux autres ont été installés à Bordeaux et La Rochelle. Trois autres vont ouvrir très prochainement"*, poursuit Laurent Piffard. Deux sont des succursales, le reste sont des salons en franchise.

Quatre formules d'abonnement sont proposées aux clients, hommes et femmes. Par exemple, pour 19,90 euros par mois, un homme pourra se faire coiffer à volonté. Pour 49,90 euros, une femme aura le droit à une couleur et des mèches à volonté et à un brushing par semaine. Côté produits, les salons Addict utilisent et vendent des capillaires de la division Produits professionnels de L'Oréal. *"Le salon est low cost par le prix mais haut-de-gamme par les prestations"*, insiste Laurent Piffard. Selon le co-fondateur, ouvrir un salon Addict nécessite un investissement de 100 000 euros.

Un salon de coiffure dans l'arc en ciel

À LA UNE / SAINTE EULALIE / Publié le 10/07/2016 à 19h17.

S'ABONNER À PARTIR DE 1€

f

t

g+

in

0 COMMENTAIRE



▲ Le salon de coiffure Addict vient de rejoindre les nombreuses enseignes de la zone arc en ciel et ce sont 3 amis de longue date qui ont décidé de créer ce concept de coiffure particulier avec aux commandes, Boris Allain et Laurent Piffard les gestionnaires et Guillaume Chappard le professionnel de la coiffure. Ils ont choisi de s'installer à Marseille, à Saint Médard en Jalles mais également à Sainte Eulalie, car Boris Allain avait déjà mis en place sur cette même avenue de l'Aquitaine la salle de sports «vita liberté». Le principe de ce salon permet un abonnement soit par mois, par semaine, ou en illimité bousculant ainsi les codes de la coiffure et permettant une prestation avantageuse. Aujourd'hui ce sont Valérie, Marie et Aurélie qui coiffent les clients aidées par deux apprenties du mardi au samedi non stop de 9 h à 19 h: tél. 05.56.81.48.49. @JOSIANE DUBARRY

CDE 1320 | NOUVEAUX CONCEPTS | 22/02/2016 | 0 commentaire

Coiffure : Addict n'est pas en manque

[Accueil](#) > [Correspondance 1320](#) > [Nouveaux concepts](#) > [Coiffure : Addict n'est pas en manque](#)

D'un premier salon de coiffure inauguré en octobre à Marseille (allée Turcat-Méry), Addict devrait finir 2016 avec 20 adresses minimum. Les franchises ouvertes en mars à Bordeaux (Saint-Médard-en-Jalles) et encore Marseille (avenue des Peintres-Roux) seront suivies au printemps par La Rochelle, Plan-de-Cuques (Marseille) et la région bordelaise (2, dont une en propre). Paris est dans les cartons. Colocuteur avec Guillaume Chappard (coiffeur) et Boris Allain (développement franchise), Laurent Piffard vise les 100 d'ici à trois ans (10 % en succursale). Il a même déjà des touches en Italie. Exploitant des 80 à 100 m² (100 à 120 m² pour le format Max) en centre-ville et périphérie, le concept propose une formule illimitée par forfait mensuel. Comprenant un corner de ventes, il se veut low-cost sur les prix, mais haut de gamme sur le décor et les prestations.

cosmétique
hebdo

RESTRUCTURATION

Compromis entre Avon et ses investisseurs

La direction d'Avon s'entend avec ses actionnaires, Barington Capital Group et NuOrion Partners, propriétaires de 3% des titres de la compagnie. Ces investisseurs réclamaient des réductions de coûts plus importantes, de 500 à 700 M\$, et un développement des marchés internationaux. Pour cela, ils menaçaient de faire élire, lors de l'assemblée générale annuelle du 26 mai, leurs propres représentants au conseil d'administration. Finalement, Avon leur accorde un siège indépendant et les investisseurs se disent satisfaits.

LE CHIFFRE

7,6%

C'est la part des opérations beauté dans le CA global de l'hygiène-beauté en GMS en 2015, selon Kantar Worldpanel. En volume, eur poids est de 10% des ventes annuelles, sachant que 48% des foyers achètent des produits du rayon à cette occasion, en promotion pour la plupart mais aussi en fond de rayon.

SALON DE COIFFURE

Des forfaits pour Addict

«L'idée est de donner la possibilité aux clients de revenir dans les salons de coiffure à un prix accessible», explique Guillaume Chappard, l'un des trois créateurs d'Addict. L'enseigne s'inspire des formules d'abonnement développées par les salles de sport et propose quatre forfaits à 19,90€, 25,90€, 43,90€ et 79,90€ par mois, assortis d'un engagement de douze mois, la première année. Les clients doivent prendre rendez-vous, ce qui permet de gérer au mieux l'activité des coiffeurs, et le nombre d'abonnés par salon est volontairement limité. Une fois celui-ci atteint, un second point de vente est ouvert sur la zone de chalandise. Un salon pilote a vu le jour dans le 6^e arrondissement de Marseille en octobre 2015, suivi en mars par Saint-Médard-en-Jalles et Marseille La Valentine. Cette année, Addict table entre 20 et 30 ouvertures, en franchise et en propre.

DIGITAL

La beauté connectée

Jamais à court d'idées, la Cosmetic Valley et son président Marc-Antoine Jamet, qui veut faire rimer cosmétique et numérique, défendent une nouvelle cause : la Beauty French Tech. Celle-ci doit intégrer la French

Tech, initiative publique lancée par le ministère de l'Économie qui veut réunir et soutenir les acteurs de l'écosystème de start-up français. La Cosmetic Valley se veut le porte-trappeau de la beauté avec cette entité. «Nous devons ajouter cette corde à notre arc», insiste Marc-Antoine Jamet qui assure recouler le phénomène Kodak, ce leader de l'argentique balayé par le numérique. Et il ajoute : «La génération Z veut des produits et des conseils adaptés/personnalisés, où elle veut, quand elle veut. Par ailleurs, la France doit tenir son leadership mondial de la filière». Jusqu'ici les écosystèmes labellisés French Tech sont essentiellement régionaux. De nouvelles candidatures ont été ouvertes pour des réseaux thématiques. Il faut proposer une feuille de route avant le 11 avril. D'ici là, cette candidature peut aussi être soutenue sur <http://beautyfrenchtech.chartres.fr>. Les résultats seront connus fin juin et le 5 juillet se tiendra à Chartres le congrès Beauté 3.0.

(à suivre)

La 9^e édition de la conférence **China Connect** à Paris, les 6 et 7 avril. Sur le thème «Get mobile», les intervenants prévoient de décrypter les tendances du marketing digital en Chine pour capter cette cible particulièrement connectée. *Clavis* et *Base Formula y* expliqueront notamment leur stratégie de développement.