

Devenir coiffeur : ouvrir votre salon ou exercer à domicile

Les coiffeurs débutent souvent leur carrière en tant que salarié dans un salon de coiffure, mais vous avez peut-être envie de vous lancer en **freelance**, en **indépendant**. Pour cela, il existe 2 façons d'exercer : soit à **domicile**, soit en ouvrant **votre propre salon**. Vous pouvez aussi **reprendre** un salon déjà existant. On vous explique quelles sont les **étapes clés** pour mener à bien ce projet.

Vous avez envie d'exercer la coiffure sans passer par le salariat dans un salon, ou bien vous n'avez pas les moyens d'ouvrir votre propre salon. **Étape par étape**, on vous présente les **questions** que vous devez vous poser et les **démarches** à effectuer pour devenir coiffeur à **domicile**.

Quelles sont les activités du coiffeur à domicile ?

Prestations

Vous pouvez exercer les prestations suivantes :

Lavage, coupe, mise en plis, teinture, coloration, ondulation, défrisage, permanentes, traitement du cuir chevelu

Rasage et taille de la barbe

Conseil et vente de produits

Il s'agit d'une **activité artisanale** et d'une **profession réglementée**.

À noter

Si vous pratiquez une **activité accessoire** à l'activité de coiffure et de rasage comme **lavente de produits de beauté** ou de soins pour les cheveux, votre activité devient alors à **la fois commerciale et artisanale**. Vous devrez déterminer l'activité qui prédomine pour définir votre activité principale (celle qui rapporte le chiffres d'affaires le plus élevé).

Lieux d'exercice

Vous avez le droit d'exercer dans les lieux suivants :

Au domicile de vos clients

Sur leur lieu de travail

Sur leur lieu de vacances

À savoir

Coiffer des personnes dans un hôpital, dans un Ehpad ou un établissement de soins (cure thermale par exemple), à votre domicile ou dans une camionnette ambulante est considéré comme **exercer** dans un **salon**. L'exigence de diplômes est plus élevée que pour coiffer à domicile. En revanche exercer dans la chambre des patients d'un Ehpad ou d'un hôpital est considéré comme coiffer à leur domicile.

Conditions d'honorabilité et de diplôme

Honorabilité

Vous n'avez pas le droit de devenir coiffeur si vous avez été condamné à l'une des peines suivantes :

Interdiction de diriger, gérer, administrer ou contrôler directement ou indirectement une entreprise commerciale ou artisanale

Diplômes

Pour être coiffeur à domicile, le diplôme **minimum** exigé est le **CAP coiffure**.

Si vous passez le CAP juste après la classe de 3^e, la formation au CAP dure **2 ans** ; mais si vous le passez plus tard (après la 1^{re} ou la terminale par exemple), elle dure alors **1 an**.

Aucun autre diplôme ou qualification n'est exigé.

Si vous ne possédez pas ce minimum de diplôme, mais que vous justifiez de 3 années d'expérience professionnelle, vous pouvez obtenir une attestation de qualification professionnelle auprès de la **CMA**.

Où s'adresser ?

Chambre de métiers et de l'artisanat (CMA)

À noter

Vous pouvez passer ensuite d'autres diplômes ou qualifications non obligatoires mais utiles, en alternance, telles que par exemple la Mention complémentaire (MC) coupe couleur en 1 an, le Brevet professionnel (BP) coiffure en 2 ans, le baccalauréat professionnel spécialité coiffure ou le brevet d'études professionnelles (BEP) spécialité coiffure.

Êtes-vous fait pour cette activité ?

Etre votre propre patron

Vous devez savoir si vous êtes prêt à travailler en indépendant.

Cela consiste en effet à ne pas avoir de patron au-dessus de vous, mais cela implique que vous êtes seul.

Vous devez gérer votre entreprise, effectuer les démarches administratives et prendre toutes les décisions vous-même.

Avantages

Vous faites l'**économie du loyer** d'un local ou de l'achat d'un fonds de commerce.

Vous **économisez les charges** propres à celles d'un salon de coiffure : chauffage, nettoyage, entretien, etc.

Inconvénients

Les **déplacements** représentent une grande part de vos dépenses : essence, entretien du véhicule, etc.

Vous devez mettre en place une **bonne organisation** pour gérer vos rendez-vous, être à l'heure chez vos clients.

Les clients se comportent différemment chez eux et dans un lieu public, comme un salon par exemple. Vous devez le prendre en compte dans votre attitude et dans la gestion de vos plannings.

Vous n'êtes **pas maître des lieux** au domicile de vos clients.

Le **nettoyage** des lieux après la coupe est de votre responsabilité.

Faire une étude de marché et un business plan

Etude de marché

La coiffure à domicile est un secteur concurrentiel.

Cette façon d'exercer attire de nombreux professionnels.

Il est indispensable de faire votre **étude de marché** avant de vous lancer.

On vous explique comment réaliser cette étude.

Rédiger votre business plan

Vous avez tout intérêt à réaliser un plan de financement appelé couramment un business plan .

Ce document vous oblige à **lister vos dépenses, vos charges, vos recettes**.

Il vous permet d'avoir une vision à court, moyen et long terme de votre activité.

Vous constituisez des tableaux de gestion qui faciliteront votre organisation.

Domicilier et choisir un nom à votre entreprise

Donner un nom à votre entreprise

Votre entreprise doit porter un nom.

Les règles sont différentes selon si c'est une entreprise individuelle ou une société

La dénomination de votre entreprise est obligatoirement votre **nom de famille** et votre prénom.

À savoir

En plus du nom de votre entreprise, vous pouvez choisir un nom commercial, un logo, etc.. Ce n'est pas une obligation, mais cela donnera une **image plus attractive** que le nom de l'entreprise à votre activité. Les salons de coiffure rivalisent d'imagination pour ce nom commercial, à vous de trouver le vôtre !

Vous pouvez **choisir** la dénomination sociale que vous souhaitez, en **accord**avec vos associés si vous en avez.

À savoir

Vous pouvez choisir un nom commercial, un logo différent ou identique de votre dénomination sociale. Ce n'est pas une obligation. Les salons de coiffure rivalisent d'imagination pour ce nom commercial, à vous de trouver le vôtre !

Domicilier votre entreprise

En tant que coiffeur à domicile, le plus simple est dechoisir votre adresse personnelle pour domicilier votre entreprise individuelle ou votre microentreprise, ou pour domicilier votre société. Mais vous pouvez aussi choisir une société de domiciliation.

Choisir le statut juridique de votre entreprise ?

Vous pouvez choisir de travailler sous l'un des statuts suivants :

Micro(auto)-entrepreneur. Ce statut est particulièrement adapté pour débuter une activité. Il est accessible seulement si votre chiffre d'affaires ne dépasse pas 77 700 € par an.

Entrepreneur individuel (EI)

Société (SARL, EURL, SA, SAS, etc.). Ce statut est notamment adapté si vous souhaitez vous associer (à noter, dans le cas de la SASU ou de l'EURL vous pouvez être vous-même le seul associé).

Comment déclarer votre activité, effectuer l'immatriculation ?

Guichet des formalités des entreprises

Votre principale démarche consiste en la déclaration de votre activité.

Attention

Depuis le **1^{er} janvier 2023**, il n'est plus possible d'effectuer vos démarches dans un Centre de formalités des entreprises (CFE). Vous devez obligatoirement les réaliser **sur le site internet du guichet des formalités des entreprises**.

• Guichet des formalités des entreprises

Le déclarant doit **créer un compte personnel**. Puis il doit cliquer sur la colonne « **Entreprise** » puis sur « Déposer une formalité d'entreprise ». Un **formulaire en ligne interactif** de 8 pages lui est proposé ; il doit le remplir pas à pas. Un mode d'emploi est proposé sur ce site internet du Guichet unique.

Cette déclaration correspond à ce que l'on appelle **l'immatriculation** de votre entreprise.

Elle est immatriculée sur le RNE en tant qu'entreprise des métiers de l'artisanat. Une fois cette démarche effectuée et acceptée, vous **recevez les numéros qui identifient** votre entreprise.

Code APE

Comme son nom l'indique, le code APE désigne votre **'activité principale exercée'**.

C'est l'Insee qui l'attribue **automatiquement** à la suite de votre déclaration d'activité.

En cas de cumul d'activités, vous aurez le code APE de l'activité la plus rémunératrice, c'est-à-dire celle qui, par an, vous rapporte le **chiffre d'affaires le plus important**.

Le code APE de la coiffure est celui-ci :**96.02A**

À savoir

Dans le cas où vous vous apercevez que l'on ne vous a pas donné le **code APE adapté** à votre situation, vous pouvez **demander sa modification**. On vous explique la procédure sur notre page dédiée au sujet.

Siren

Un seul Siren est donné par **personne physique**.

C'est l'Insee qui l'attribue **automatiquement** à la suite de votre **déclaration d'activité**.

Vous le recevez sur votre espace personnel du Guichet des formalités des entreprises.

Siret

Vous aurez autant de numéros Siret que **d'adresses professionnelles déclarées**.

Dès que votre **déclaration d'activité** est validée, vous recevez **automatiquement** votre Siret dans votre espace personnel du Guichet unique.

Lorsque vous exercez des activités différentes mais déclarées à **une seule et même adresse**, vous aurez **1 seul Siret**.

Attention

Vous devez **attendre** de recevoir votre numéro Siret pour émettre votre **première facture**.

Fidéliser votre clientèle et être visible sur internet

Faire preuve de professionnalisme

Vous devez donc soigner votre présentation et vos premières prestations. **L'hygiène et le sérieux** sont des aspects fondamentaux. Le bouche-à-oreille peut vous faire perdre beaucoup de clients si vous négligez ces aspects.

Sachez aussi que pratiquer les **prix du marché** valorise vos compétences. Des prix trop peu élevés dévaloriseraient votre travail.

À noter

Soyez patient, il faut du temps pour instaurer une confiance auprès des clients.

Ne vous déplacez pas trop loin géographiquement. Vous devez être à l'heure à vos rendez-vous, limiter vos dépenses en transport et votre fatigue.

Techniques commerciales

Sans salon de coiffure, vous devez faire preuve d'inventivité pour **créer votre clientèle** et la **fidéliser**.

Vous pouvez utiliser des techniques commerciales comme par exemple :

Rendre votre **véhicule visible** et reconnaissable en indiquant votre activité par une décoration adéquate

Proposer des **soins corporels** complémentaires (massage du cuir chevelu)

Proposer des produits de beauté et de **soins capillaires à la vente** : renseignez-vous sur les marques de vente à domicile. Vérifiez les conditions pour être vendeur à domicile.

Proposer une **carte de fidélité**

Développer des partenariats

Vous avez intérêt à créer des partenariats avec d'autres professionnels pour vous rendre plus visible sur le marché.

Il peut s'agir des professionnels suivants :

Organisateur de mariages (wedding-planners)

Esthéticiennes

Spas, hammams

Club de vacances

Créer votre site ou votre blog professionnel

Votre contenu sur internet doit inspirer **confiance** en véhiculant une image positive et **professionnelle**.

L'objectif est de mettre en avant les aspects suivants :

Votre **travail**, vos précédentes réalisations **en accord avec vos clients**,

Votre personnalité, votre **style**

Vos retombées dans la **presse** et sur les **réseaux sociaux**

La création d'un blog est **plus rapide** à mettre en œuvre qu'un site internet et plus facile à **mettre à jour régulièrement**.

À noter

France Num détaille les bonnes pratiques pour créer un bon site internet.

La création du site ne suffit pas, il faut qu'il soit correctement **référencé**.

Augmenter votre référencement

La création seule du site n'est pas suffisante.

Un bon référencement vous permet d'**apparaître dans les premiers résultats de recherche des internautes** et d'augmenter ainsi le trafic sur vos pages web.

Vous devez être **mis en avant par les moteurs de recherche** (Google, Bing, Yahoo).

Pour cela vous devez travailler le référencement naturel.

Le **référencement naturel** ou SEO (Search Engine Optimization) consiste à améliorer les aspects **techniques** (vitesse de chargement, comptabilité avec les téléphones mobiles) et **rédactionnels** (présence de mots-clés) de votre site internet.

Développer votre présence sur les réseaux sociaux

Vous pouvez utiliser les réseaux sociaux pour faire remonter les **témoignages positifs** de vos clients.

Ce sont ces témoignages que regardent les consommateurs et qui attirent de nouveaux clients.

On vous explique quelle est la communication digitale la plus adaptée à votre activité dans notre page dédiée au sujet.

À savoir

France Num vous aide à choisir le réseau social idéal pour promouvoir votre activité et vous guide dans l'utilisation d'Instagram. Instagram est à ce jour le réseau le plus axé sur **l'identité visuelle** des utilisateurs.

Prendre une assurance professionnelle

Vous devez assurer votre **activité** et votre **véhicule**.

Votre entreprise doit être assurée contre les éventuels dégâts matériels (votre véhicule) ou humains (allergies, plaintes, etc.).

En tant que profession réglementée, l'assurance est **obligatoire** pour les coiffeurs, que vous exercez en microentreprise ou pour assurer votre société.

Prévenir les risques professionnels

La coiffure est un **métier à risques pour la santé** sur le moyen et long terme.

Les risques principaux sont les suivants :

Vous êtes toujours en position debout ou dans des positions assises parfois inconfortables

Vous piétinez

Vous répétez les mêmes gestes de nombreuses fois par jour

Les sols peuvent être glissants

Vous utilisez des produits chimiques (teintures, shampoings, liquides de permanentes, laques, sprays...)

Il est important de **vous prémunir** contre ces risques.

L'Assurance Maladie liste les problèmes de santé liés à ces risques et vous donne des conseils.

Vous devez **acquérir le fonds de commerce**. Pour choisir un salon de coiffure, vous devez analyser **l'emplacement**, le **chiffre d'affaires**, la **clientèle**, le **bail** en cours, etc.

On vous explique comment faire le meilleur **choix** et **prendre les bonnes décisions**.

Quelles sont les activités du coiffeur ?

Vous pouvez exercer les prestations suivantes :

Lavage, coupe, mise en plis, teinture, coloration, ondulation, défrisage, permanentes, traitement du cuir chevelu

Rasage et taille de la barbe

Conseil et vente de produits

Il s'agit d'une **activité artisanale** et d'une **profession réglementée**.

À noter

Si vous pratiquez une **activité accessoire** à l'activité de coiffure et de rasage comme **lavente de produits de beauté** ou de soins pour les cheveux, votre activité devient alors à **la fois commerciale et artisanale**. Vous devrez déterminer l'activité qui prédomine pour définir votre activité principale (celle qui rapporte le chiffres d'affaires le plus élevé).

Conditions de diplôme et d'honorabilité

Pour **ouvrir votre salon de coiffure**, vous devez posséder **au minimum l'un des 4 diplômes** suivants :

Brevet professionnel (BP) coiffure : il est accessible à partir de 16 ans et jusqu'à vos 30 ans (ou plus sous conditions). Vous êtes en contrat d'apprentissage pendant 2 ans.

Vous le passez :

soit après avoir obtenu un CAP coiffure et 2 ans d'expérience professionnelle dans la coiffure ? Vous devez fournir les documents Urssaf prouvant un chiffre d'affaires minimum de 6 000 € par an

soit après 5 ans d'expérience professionnelle dans la coiffure

soit par validation des acquis de l'expérience (VAE).

Brevet de maîtrise coiffure (BM). Il dure 2 ans, en contrat d'apprentissage ou en contrat de professionnalisation.

Il est accessible :

soit après un BP coiffure

soit après un parcours de formation continue

soit par VAE .

Bac Pro coiffure : vous devez avoir 16 ans pour vous inscrire, après la classe de 3^e. La formation dure 2 ou 3 ans (selon si vous avez un CAP coiffure ou non).

BTS métiers de la coiffure : pour vous y inscrire il est nécessaire d'avoir déjà obtenu soit un BAC général, soit un Bac Pro coiffure, soit un BP coiffure. La formation dure 2 ans.

Attention

Dans le cas où vous possédez **plusieurs salons de coiffure**, chaque établissement doit comporter **au moins un professionnel titulaire du brevet professionnel (BP) coiffure ou du brevet de maîtrise (BM)** de la coiffure (niveau au-dessus du BP).

À noter

Le **CAP coiffure** ne suffit pas pour ouvrir et gérer un salon. Mais si vous êtes **en reconversion** professionnelle, le CAP coiffure étant ouvert à tous (l'unique condition est d'avoir 16 ans), c'est la 1^{re} étape pour apprendre ce métier.

Honorabilité

Vous n'avez pas le droit de devenir coiffeur si vous avez été condamné à l'une des peines suivantes :

Interdiction de diriger, gérer, administrer ou contrôler directement ou indirectement une entreprise commerciale ou artisanale

Interdiction d'exercer une activité professionnelle ou sociale pour une durée maximale de 5 ans lorsque vous avez utilisé votre activité professionnelle pour commettre un délit (par exemple, un abus de confiance ou un abus de biens sociaux)

Choix du local et de l'emplacement

Vous devez **analyser le territoire** économique, social, culturel, etc.

Vous devez faire la **liste de vos concurrents** sur le territoire et travailler sur les**besoins de votre future clientèle**.

À noter

pensez à **chiffrer les éventuels travaux** à réaliser pour adapter le lieu à votre projet de salon. Vous devez notamment penser aux **règles de sécurité et d'accessibilité**.

Sécurité

Un salon de coiffure est un établissement recevant du public (ERP). Il doit respecter certaines normes pour protéger et faciliter l'accès aux clients.

À noter

Vous pouvez afficher la liste des**allergènes** contenus dans les produits utilisés, afin d'éviter tout problème chez vos salariés et vos clients.

L'utilisation de produits pour friser, défriser ou onduler les cheveux, renfermant de **l'acide thioglycolique** est soumise à des règles strictes. Seules les personnes possédant un **BP coiffure** peuvent les utiliser.

Accessibilité

Vous devez installer des dispositifs d'accessibilité qui permettent aux**personnes handicapées** de circuler avec la plus **grande autonomie** possible.

On vous explique en détail quelles sont ces normes.

Analyse du territoire

Pensez à regarder les éléments suivants :

Environnement commercial immédiat : plus votre local sera **entouré d'autres commerces**, plus il y aura de clients potentiels

Nature des commerces environnants : une rue de commerces "de bouche" (alimentaires) sera moins **fréquentée** l'après-midi

Accès à votre local : **largeur du trottoir**, proximité de **places de parking**, sens de circulation, **rue piétonne**, etc.

Visibilité : y a-t-il des obstacles (mobilier urbains) devant le local, **la vitrine** est-elle bien **visible** depuis le trottoir ?

Historique du lieu : à vérifier auprès des commerces environnants

- Insee : portrait économique d'un territoire

Analyse de la concurrence

Il est indispensable de vous renseigner sur les concurrents de votre marché.

Vous devez analyser les besoins de votre clientèle.

- Lister vos concurrents

- Travailler sur les besoins de votre future clientèle : méthode Canevas de la Chambre de commerce et d'industrie

Étude de marché et business plan

A ce stade, vous êtes en mesure d'aborder la **phase obligatoire** qui consiste à réaliser votre étude de marché et à construire votre business plan.

Les **banques** et les partenaires financiers exigeront de consulter ces documents. Ils en ont besoin pour accepter ou non de vous prêter de l'argent et vous faire **confiance**.

Le business plan doit comprendre une synthèse de votre étude de marché.

Vous devez donc **commencer les 2 en même temps**.

Le business plan évolue au cours de la maturation de votre projet.

Il permet ensuite la gestion des **3 premières années** de votre commerce.

On vous explique tout dans nos pages dédiées à l'étude de marché et au business plan.

Domicilier et choisir un nom à votre entreprise

Donner un nom à votre entreprise

Votre entreprise doit porter un nom.

Les règles sont différentes selon si c'est une entreprise individuelle ou une société

La dénomination de votre entreprise est obligatoirement votre **nom de famille** et votre prénom.

À savoir

En plus du nom de votre entreprise, vous pouvez choisir un nom commercial, un logo, etc.. Ce n'est pas une obligation, mais cela donnera une **image plus attractive** que le nom de l'entreprise à votre activité. Les salons de coiffure rivalisent d'imagination pour ce nom commercial, à vous de trouver le vôtre !

Vous pouvez **choisir** la dénomination sociale que vous souhaitez, en accordavec vos associés si vous en avez.

À savoir

Vous pouvez choisir un nom commercial, un logo différent ou identique de votre dénomination sociale. Ce n'est pas une obligation. Les salons de coiffure rivalisent d'imagination pour ce nom commercial, à vous de trouver le vôtre !

Domicilier votre entreprise

En tant que coiffeur à domicile, le plus simple est déchoisir votre adresse personnelle pour domicilier votre entreprise individuelle ou votre microentreprise, ou pour domicilier votre société. Mais vous pouvez aussi choisir une société de domiciliation.

Choisir le statut juridique de votre entreprise ?

Quel statut pour quel entrepreneur ?

Vous pouvez choisir de travailler sous l'un des statuts suivants :

Micro(auto)-entrepreneur. Ce statut est particulièrement adapté pour débuter une activité. Il est accessible seulement si votre chiffre d'affaires ne dépasse pas 77 700 € par an.

Entrepreneur individuel (EI)

Société (SARL, EURL, SA, SAS, etc.). Ce statut est notamment adapté si vous souhaitez vous associer (à noter, dans le cas de la SASU ou de l'EURL vous pouvez être vous-même le seul associé).

Qui peut vous aider ?

Il est important de ne pas rester seul lors de la création d'une entreprise.

Vous pouvez vous rapprocher des associations (comme BGE par exemple) et **organisations de professionnels** de la coiffure, comme le **Conseil national des entreprises de coiffure** (CNEC).

Des professionnels de l'accompagnement entrepreneurial peuvent aussi vous aider.

Ouvrir un salon de coiffure en franchise

Le statut de **franchisé** permet de minimiser les risques d'échec.

Si vous êtes sans expérience dans l'entrepreneuriat ce choix peut être intéressant. L'entrepreneur franchisé est juridiquement et financièrement **indépendant**.

Il possède cependant des contraintes :

Investissement financier de départ est important car vous payez l'accès à l'enseigne franchisée (redevance, droit d'entrée).

Engagement par un contrat

Conditions de **transmission** d'entreprise qui peuvent être couteuses ou complexes

À noter

C'est à vous de choisir la forme juridique de votre entreprise même si vous décidez d'ouvrir un salon en franchise.

Comment reprendre un fonds de commerce ?

Qu'est-ce qu'un fonds de commerce ?

Le fonds de commerce comprend tout ce qui est nécessaire à votre activité :

Droit au bail commercial

Nom commercial, enseigne, marque, brevet

Matériel, équipements

Contrats de fournisseurs

Clientèle, réputation, chiffre d'affaires

Contrats de travail en cours des salariés

Attention

Les **stocks de marchandises** ne sont pas compris dans le fonds de commerce.

Mutation du fonds de commerce

Pour **obtenir un local de salon de coiffure**, vous **devez acheter** le fonds de commerce d'un salon déjà existant.

On parle aussi, sur les documents administratifs que vous remplirez, de .

“Destination” du fonds de commerce

Votre local commercial doit avoir pour **vocation**, appelée aussi **destination, d'accueillir un salon de coiffure**.

Cette destination est **inscrite dans le fonds de commerce et dans le bail commercial**.

Attention

Si le bail commercial n'a pas la destination d'un salon de coiffure, vous devez demander la déspecialisation du bail commercial.

Formalités d'achat

Les **2 formalités** principales pour **acheter un fonds de commerce** sont les suivantes :

Publicité de la cession et de l'achat.

Vous devez publier la cession dans un support d'annonces légales dans les 15 jours suivant l'achat.

Puis vous devez prévenir de votre achat le **greffe du tribunal de commerce** dans les 3 jours suivants la publication.

C'est le greffier qui ensuite publiera un avis dans un Bodacc .

Enregistrement de l'acte de vente auprès du bureau de l'enregistrement du **service des impôts des entreprises (SIE)**.

Vous devez payer des **droits de mutation**.

Où s'adresser ?

Greffé du tribunal de commerce

Où s'adresser ?

Service des impôts des entreprises (SIE)

Un modèle de cession de fonds de commerce est disponible :

- Modèle d'acte de cession de fonds de commerce

On vous explique en détail les démarches liées à l'achat d'un fonds de commerce lors d'une reprise d'entreprise.

Formalité de déclaration d'activité, immatriculation de votre entreprise

Guichet des formalités des entreprises

Votre principale démarche consiste en la déclaration de votre activité.

Attention

Depuis le **1^{er} janvier 2023**, il n'est plus possible d'effectuer vos démarches dans un Centre de formalités des entreprises (CFE). Vous devez obligatoirement les réaliser **sur le site internet du guichet des formalités des entreprises**.

- **Guichet des formalités des entreprises**

Le déclarant doit **créer un compte personnel**. Puis il doit cliquer sur la colonne « **Entreprise** » puis sur « Déposer une formalité d'entreprise ». Un **formulaire en ligne interactif** de 8 pages lui est proposé ; il doit le remplir pas à pas. Un mode d'emploi est proposé sur ce site internet du Guichet unique.

Cette déclaration correspond à ce que l'on appelle **l'immatriculation** de votre entreprise. Elle est immatriculée au RNE en tant qu'entreprise des métiers de l'artisanat. Une fois cette démarche effectuée et votre demande acceptée, vous **recevez les numéros qui identifient** votre entreprise.

Code APE

Comme son nom l'indique, le code APE désigne votre **“activité principale exercée”**.

C'est l'Insee qui l'attribue **automatiquement** à la suite de votre **déclaration d'activité**.

En cas de cumul d'activités, vous aurez le code APE de l'activité la plus rémunératrice, c'est-à-dire celle qui, par an, vous rapporte le **chiffre d'affaires le plus important**.

Le code APE de la coiffure est celui-ci : **96.02A**

À savoir

Dans le cas où vous vous apercevez que l'on ne vous a pas donné le **code APE adapté** à votre situation, vous pouvez **demander sa modification**. On vous explique la procédure sur notre page dédiée au sujet.

Siren

Un seul Siren est donné par **personne physique**.

C'est l'Insee qui l'attribue **automatiquement** à la suite de votre **déclaration d'activité**.

Vous recevrez dans votre espace personnel du Guichet unique.

Siret

Vous aurez autant de numéros Siret que **d'adresses professionnelles déclarées**.

Dès que votre **déclaration d'activité** est acceptée, vous recevez **automatiquement** votre Siret sur votre espace personnel du Guichet unique.

Lorsque vous exercez des activités différentes mais déclarées à **une seule et même adresse**, vous aurez **1 seul Siret**.

Attention

Vous devez **attendre** de recevoir votre numéro Siret pour émettre votre **première facture**.

Fidéliser votre clientèle et être visible sur internet

Faire preuve de professionnalisme

Vous devez donc soigner votre présentation et vos premières prestations. **L'hygiène et le sérieux** sont des aspects fondamentaux. le bouche-à-oreille peut vous faire perdre beaucoup de clients si vous négligez ces aspects.

Sachez aussi que pratiquer les **prix du marché** valorise vos compétences. Des prix trop peu élevés dévaloriseraient votre travail.

À noter

Soyez patient, il faut du temps pour instaurer une confiance auprès des clients.

Ne vous déplacez pas trop loin géographiquement. Vous devez être à l'heure à vos rendez-vous, limiter vos dépenses en transport et votre fatigue.

Techniques commerciales

Sans salon de coiffure, vous devez faire preuve d'inventivité pour **créer votre clientèle et la fidéliser**.

Vous pouvez utiliser des techniques commerciales comme par exemple :

Rendre votre **véhicule visible** et reconnaissable en indiquant votre activité par une décoration adéquate

Proposer des **soins corporels** complémentaires (massage du cuir chevelu)

Proposer des produits de beauté et de **soins capillaires à la vente** : renseignez-vous sur les marques de vente à domicile. Vérifiez les conditions pour être vendeur à domicile.

Proposer une **carte de fidélité**

Développer des partenariats

Vous avez intérêt à créer des partenariats avec d'autres professionnels pour vous rendre plus visible sur le marché.

Il peut s'agir des professionnels suivants :

Organisateur de mariages (wedding-planners)

Esthéticiennes

Spas, hammams

Club de vacances

Créer votre site ou votre blog professionnel

Votre contenu sur internet doit inspirer **confiance** en véhiculant une image positive et **professionnelle**.

L'objectif est de mettre en avant les aspects suivants :

Votre **travail**, vos précédentes réalisations **en accord avec vos clients**,

Votre personnalité, votre **style**

Vos retombées dans la **presse** et sur les **réseaux sociaux**

La création d'un blog est **plus rapide** à mettre en œuvre qu'un site internet et plus facile à **mettre à jour régulièrement**.

À noter

France Num détaille les bonnes pratiques pour créer un bon site internet.

La création du site ne suffit pas, il faut qu'il soit correctement référencé.

Augmenter votre référencement

La création seule du site n'est pas suffisante.

Un bon référencement vous permet d'apparaître dans les premiers résultats de recherche des internautes et d'augmenter ainsi le trafic sur vos pages web.

Vous devez être mis en avant par les moteurs de recherche (Google, Bing, Yahoo).

Pour cela vous devez travailler le référencement naturel.

Le référencement naturel ou SEO (Search Engine Optimization) consiste à améliorer les aspects techniques (vitesse de chargement, comptabilité avec les téléphones mobiles) et rédactionnels (présence de mots-clés) de votre site internet.

Développer votre présence sur les réseaux sociaux

Vous pouvez utiliser les réseaux sociaux pour faire remonter les témoignages positifs de vos clients.

Ce sont ces témoignages que regardent les consommateurs et qui attirent de nouveaux clients.

On vous explique quelle est la communication digitale la plus adaptée à votre activité dans notre page dédiée au sujet.

À savoir

France Num vous aide à choisir le réseau social idéal pour promouvoir votre activité et vous guide dans l'utilisation d'Instagram . Instagram est à ce jour le réseau le plus axé sur l'identité visuelle des utilisateurs.

Prendre une assurance professionnelle

La coiffure est une profession réglementée, l'assurance est obligatoire, que ce soit l'assurance de votre société ou l'assurance de votre microentreprise ou entreprise individuelle.

Vous devez assurer votre activité et votre local.

Votre entreprise doit être assurée contre les éventuels dégâts matériels ou humains (incendie, allergies, plaintes, etc.).

Prévenir les risques professionnels pour vous et vos salariés

La coiffure est un métier à risques pour la santé sur le moyen et long terme.

Les risques principaux sont les suivants :

Vous êtes toujours en position debout ou dans des positions assises parfois inconfortables

Vous piétinez

Vous répétez les mêmes gestes de nombreuses fois par jour

Les sols peuvent être glissants, encombrés, les escaliers ne sont pas toujours sécurisés

L'environnement est parfois bruyant (appareils électriques, ambiance sonore)

Vous portez des charges (vos produits de soins)

Vous utilisez des produits chimiques (teintures, shampoings, liquides de permanentes, laques, sprays...)

Il est important de vous prémunir, vous et vos collaborateurs, contre ces risques.

L'Assurance maladie liste les problèmes de santé liés à ces risques et vous donne des conseils .

Affichage des prix

L'affichage des prix dans un salon de coiffure est obligatoire.

Vous devez installer 2 types d'affichages :

Un affichage doit être visible à l'intérieur vers la caisse

Un autre affichage doit être en vitrine visible depuis l'extérieur

Une carte des prestations doit être consultable à l'intérieur par les clients à tout moment et en tout lieu

Ils doivent être disposés à hauteur de vue d'une personne de taille moyenne.

Vous devez afficher au moins 10 tarifs dans un salon non-mixte, et 20 tarifs (10 pour les prestations hommes et 10 pour les prestations femmes) dans un salon mixte.

Vous devez indiquer les prix TTC.

Dans un forfait, à partir de 2 prestations, le détail des différentes prestations doit être mentionné.

Exemple : coupe + shampoing = xx € T.T.C.

Autorisation de diffuser de la musique

Vous devez faire une déclaration à la Sacem et payer une redevance annuelle

- Sacem : demandes d'autorisation de diffusion de musique

Installer une enseigne

Plusieurs situations peuvent vous amener à installer une enseigne dans l'espace public.

Il peut s'agir d'instructions ou de signalétique pour conduire les clients à votre salon, ou pour les prévenir de loin de son existence.

Dans tous les cas, vous devrez demander une autorisation.

Enseigne lumineuse

Si votre enseigne est lumineuse, vous devez aussi connaître la réglementation sur l'éclairage nocturne.

Comment embaucher votre 1er salarié ?

Votre fonds de commerce comprend peut-être déjà des salariés en cours de contrat.

Vous en reprenez alors la responsabilité et la gestion.

Vous devez vous renseigner sur la de votre ou vos salariés.

Par la suite, vous aurez peut-être besoin d'embaucher un autre salarié.

On vous explique en détail comment procéder à votre 1re embauche.

Vous y trouvez toutes les formalités selon le type de contrat et de salarié (alternance, intérim, salarié mineur, étranger, etc.).

À savoir

Vous pouvez bénéficier d'aides financières pour l'embauche d'un salarié en alternance ou pour l'embauche d'un chômeur de longue durée.

S'il n'y a pas de salariés dans la reprise du fonds de commerce, vous serez un jour confronté à l'embauche de votre 1^{er} salarié.

On vous explique en détail comment procéder à votre 1re embauche.

Vous y trouvez toutes les formalités selon le type de contrat et de salarié (alternance, intérim, salarié mineur, étranger, etc.).

À savoir

Vous pouvez bénéficier d'aides financières pour l'embauche d'un salarié en alternance

La pratique du **pourboire** peut survenir occasionnellement. Vous devez, en tant qu'employeur, respecter des règles de gestion (cotisations auprès de l'Urssaf) et de versement à votre personnel.

À savoir

Les **pourboires** bénéficient d'une **exonération de cotisations sociales et d'impôts** jusqu'au **31 décembre 2025**. Il s'agit des sommes versées directement aux salariés ou à l'employeur, qui les redistribue ensuite aux employés en contact avec la clientèle.

La méthode consiste à louer ou à acheter un local (commercial ou non) qui n'a pas eu vocation jusque-là à accueillir un salon de coiffure. Vous n'avez donc pas de fonds de commerce à acheter.

En revanche, vous devez acquérir tout ce qui est nécessaire à votre activité : équipement, matériel, bail commercial. Vous devrez vous créer une clientèle, une réputation et embaucher un ou plusieurs salariés.

Quelles sont les activités du coiffeur ?

Vous pouvez exercer les prestations suivantes :

Lavage, coupe, mise en plis, teinture, coloration, ondulation, défrisage, permanentes, traitement du cuir chevelu

Rasage et taille de la barbe

Conseil et vente de produits

Il s'agit d'une **activité artisanale** et d'une **profession réglementée**.

À noter

Si vous pratiquez une **activité accessoire** à l'activité de coiffure et de rasage comme lavente de produits de beauté ou de soins pour les cheveux, votre activité devient alors à la fois commerciale et artisanale. Vous devrez déterminer l'activité qui prédomine pour définir votre activité principale (celle qui rapporte le chiffres d'affaires le plus élevé).

Conditions de diplôme et d'honorabilité

Pour ouvrir votre salon de coiffure, vous devez posséder au minimum l'un des 4 diplômes suivants :

Brevet professionnel (BP) coiffure : il est accessible à partir de 16 ans et jusqu'à vos 30 ans (ou plus sous conditions). Vous êtes en contrat d'apprentissage pendant 2 ans.

Vous le passez :

soit après avoir obtenu un CAP coiffure et 2 ans d'expérience professionnelle dans la coiffure ? Vous devez fournir les documents Urssaf prouvant un chiffre d'affaires minimum de 6 000 € par an

soit après 5 ans d'expérience professionnelle dans la coiffure

soit par validation des acquis de l'expérience (VAE).

Brevet de maîtrise coiffure (BM). Il dure 2 ans, en contrat d'apprentissage ou en contrat de professionnalisation.

Il est accessible :

soit après un BP coiffure

soit après un parcours de formation continue

soit par VAE .

Bac Pro coiffure : vous devez avoir 16 ans pour vous inscrire, après la classe de 3^e. La formation dure 2 ou 3 ans (selon si vous avez un CAP coiffure ou non).

BTS métiers de la coiffure : pour vous y inscrire il est nécessaire d'avoir déjà obtenu soit un BAC général, soit un Bac Pro coiffure, soit un BP coiffure. La formation dure 2 ans.

Attention

Dans le cas où vous possédez plusieurs salons de coiffure, chaque établissement doit comporter au moins un professionnel titulaire du **brevet professionnel (BP) coiffure** ou du **brevet de maîtrise (BM)** de la coiffure (niveau au-dessus du BP).

À noter

Le **CAP coiffure** ne suffit pas pour ouvrir et gérer un salon. Mais si vous êtes en reconversion professionnelle, le CAP coiffure étant ouvert à tous (l'unique condition est d'avoir 16 ans), c'est la 1^{re} étape pour apprendre ce métier.

Honorabilité

Vous n'avez pas le droit de devenir coiffeur si vous avez été condamné à l'une des peines suivantes :

Interdiction de diriger, gérer, administrer ou contrôler directement ou indirectement une entreprise commerciale ou artisanale

Interdiction d'exercer une activité professionnelle ou sociale pour une durée maximale de 5 ans lorsque vous avez utilisé votre activité professionnelle pour commettre un délit (par exemple, un abus de confiance ou un abus de biens sociaux)

Choix du local et de l'emplacement

Vous devez **analyser le territoire** économique, social, culturel, etc.

Vous devez faire la **liste de vos concurrents** sur le territoire et travailler sur les**besoins de votre future clientèle**.

À noter

Pensez à **chiffrer les éventuels travaux** à réaliser pour adapter le lieu à votre projet de restaurant. Vous devez notamment respecter des **règles de sécurité** et d'**accessibilité**.

Règles de sécurité

Un salon de coiffure est un établissement recevant du public (ERP). Il doit respecter **certaines normes** pour protéger et faciliter l'accès aux clients.

À noter

Vous pouvez afficher la liste des**allergènes** contenus dans les produits utilisés, afin d'éviter tout problème chez vos salariés et vos clients.

L'utilisation de produits pour friser, défriser ou onduler les cheveux, renfermant de **l'acide thioglycolique** est soumise à des règles strictes. Seules les personnes possédant un **BP coiffure** peuvent les utiliser.

Accessibilité

Vous devez installer des dispositifs d'accessibilité qui permettent aux**personnes handicapées** de circuler avec la plus **grande autonomie** possible.

On vous explique en détail quelles sont ces normes.

Analyse du territoire

Pensez à regarder les éléments suivants :

Environnement commercial immédiat : plus votre local sera **entouré d'autres commerces**, plus il y aura de clients potentiels

Nature des commerces environnants : une rue de commerces "de bouche" (alimentaires) sera moins **fréquentée** l'après-midi

Accès à votre local : **largeur du trottoir**, proximité de **places de parking**, sens de circulation, **rue piétonne**, etc.

Visibilité : y a-t-il des obstacles (mobilier urbain) devant le local, la **vitrine** est-elle bien **visible** depuis le trottoir ?

Historique du lieu : à vérifier auprès des commerces environnants

- Insee : portrait économique d'un territoire

Analyse de la concurrence

Il est indispensable de vous renseigner sur les concurrents de votre marché.

Vous devez analyser les besoins de votre clientèle.

- Lister vos concurrents

- Travailler sur les besoins de votre future clientèle : méthode Canevas de la Chambre de commerce et d'industrie

Donner un nom à votre entreprise

Votre entreprise doit porter un nom.

Les règles sont différentes selon si c'est une entreprise individuelle ou une société.

La dénomination de votre entreprise est obligatoirement votre **nom de famille** et votre prénom.

À savoir

La mention « EI » ou « Entrepreneur individuel » avant ou après votre nom et prénom est obligatoire sur tous vos documents commerciaux (factures, devis, cartes de visite, contrats,...).

En plus du nom de votre entreprise, vous pouvez choisir un nom commercial, un logo, etc.. Ce n'est pas une obligation, mais cela donnera une **image plus attractive** que le nom de l'entreprise à votre activité. Les salons de coiffure rivalisent d'imagination pour ce nom commercial, à vous de trouver le vôtre !

Vous pouvez **choisir** la dénomination sociale que vous souhaitez, enaccord avec vos associés si vous en avez.

À savoir

Vous pouvez choisir un nom commercial, un logo différent ou identique de votre dénomination sociale. Ce n'est pas une obligation. Les salons de coiffure rivalisent d'imagination pour ce nom commercial, à vous de trouver le vôtre !

Étude de marché et business plan

A ce stade, vous êtes en mesure d'aborder la **phase obligatoire** qui consiste à réaliser votre étude de marché et à construire votre business plan.

Les **banques** et les partenaires financiers exigeront de consulter ces documents. Ils en ont besoin pour accepter ou non de vous prêter de l'argent et vous faire **confiance**.

Le business plan doit comprendre une synthèse de votre étude de marché.

Vous devez donc **commencer les 2 en même temps**.

Le business plan évolue au cours de la maturation de votre projet.

Il permet ensuite la gestion des **3 premières années** de votre commerce.

On vous explique tout dans nos pages dédiées à l'étude de marché et au business plan.

Choisir le statut juridique de votre entreprise ?

Quel statut pour quel entrepreneur ?

Vous pouvez choisir de travailler sous l'un des statuts suivants :

Micro(auto)-entrepreneur. Ce statut est particulièrement adapté pour débuter une activité. Il est accessible seulement si votre chiffre d'affaires ne dépasse pas 77 700 € par an.

Entrepreneur individuel (EI)

Société (SARL, EURL, SA, SAS, etc.). Ce statut est notamment adapté si vous souhaitez vous associer (à noter, dans le cas de la SASU ou de l'EURL vous pouvez être vous-même le seul associé).

Qui peut vous aider ?

Il est important de ne pas rester seul lors de la création d'une entreprise.

Vous pouvez vous rapprocher des associations (comme BGE par exemple) et **organisations de professionnels** de la coiffure, comme le **Conseil national des entreprises de coiffure** (CNEC).

Des professionnels de l'accompagnement entrepreneurial peuvent aussi vous aider.

Ouvrir un salon de coiffure en franchise

Le statut de **franchisé** permet de minimiser les risques d'échec.

Si vous êtes sans expérience dans l'entrepreneuriat ce choix peut être intéressant. L'entrepreneur franchisé est juridiquement et financièrement **indépendant**.

Il possède cependant des contraintes :

Investissement financier de départ est important car vous payez l'accès à l'enseigne franchisée (redevance, droit d'entrée).

Engagement par un contrat

Conditions de **transmission** d'entreprise qui peuvent être couteuses ou complexes

À noter

C'est à vous de choisir la forme juridique de votre entreprise même si vous décidez d'ouvrir un salon en franchise.

Transformer un local et adapter le bail commercial

Vous pouvez acheter ou louer un local d'habitation pour **créer votre salon**.

Vous pouvez aussi acheter ou louer un local commercial qui n'est pas un salon pour **transformer en salon de coiffure**.

Transformer le local

Changer sa destination et son usage

Vous devez **obtenir le droit de changer la destination ou l'usage du bien immobilier**.

La copropriété doit vous donner son accord.

Exemple

Le changement d'**usage** correspond au changement d'un bien d'**habitation** en un **local à usage professionnel**.

Le changement de **destination** correspond à changer le **type d'activité professionnelle** dans le local, par exemple à changer une ancienne épicerie en salon de coiffure.

En effet, un salon de coiffure attire de la clientèle, de la musique, de la circulation, des poubelles de déchets, etc.

Cela entraîne des nuisances éventuelles pour les habitants alentour.

Quelles démarches effectuer ?

Pour **changer l'usage** du bien immobilier, une simple déclaration en mairie suffit seulement si le local est situé dans une **commune de plus de 200 000 habitants** et dans les départements des **Hauts-de-Seine (92), de la Seine-Saint-Denis (93) et du Val-de-Marne (94)** (sauf dans les **zones franches urbaines (ZFU)**). Dans les autres cas, aucune démarche n'est à effectuer.

Pour changer la destination du local, vous devez déposer en **mairie** une ou une .

Où s'adresser ?

Mairie

Changer sa destination et son usage

Vous devez **obtenir le droit de changer la destination ou l'usage du bien immobilier**.

La copropriété doit vous donner son accord.

Exemple

Le changement d'**usage** correspond au changement d'un bien d'**habitation** en un **local à usage professionnel**.

Le changement de **destination** correspond à changer le **type d'activité professionnelle** dans le local, par exemple à changer une ancienne épicerie en salon de coiffure.

En effet, un salon de coiffure attire de la clientèle, de la musique, de la circulation, des poubelles de déchets, etc.

Cela entraîne des nuisances éventuelles pour les habitants alentour.

Quelles démarches effectuer ?

C'est le propriétaire qui effectue les démarches.

Vous devez obtenir du propriétaire le droit de transformer le local et éventuellement obtenir l'accord de la copropriété.

Attention

Vous devez déclarer les changements concernant votre local commercial à l'administration fiscale.

Adapter le bail commercial

Vous êtes propriétaire des murs et du bail commercial.

Cela signifie que vous avez aussi acheté le droit au bail commercial.

Exemple

Vous achetez un local qui accueillait auparavant un commerce, ou bien un cabinet d'architectes, ou encore un cordonnier serrurier.

Vous devez alors **changer la destination du bail commercial**.

S'il s'agit d'un local acheté dans une copropriété, le règlement de la copropriété doit permettre ce changement.

Vous devez alors demander l'autorisation de l'assemblée des copropriétaires.

Vous devez dans tous les cas informer les copropriétaires.

Vous êtes propriétaire des murs mais le bail commercial ne vous appartient pas. Vous devez le louer.

Exemple

Vous possédez un local qui accueillait auparavant un commerce, ou bien un cabinet d'architectes, ou encore un cordonnier serrurier. Vous souhaitez l'utiliser pour votre salon de coiffure.

Vous devez obtenir du bailleur l'autorisation d'exploiter dans ses murs un salon de coiffure.

À savoir

On vous explique en détail tout ce qui concerne le bail commercial

Formalité de déclaration d'activité, immatriculation de votre entreprise

Guichet unique des formalités des entreprises

Votre principale démarche consiste en la déclaration de votre activité.

Attention

Depuis le **1^{er} janvier 2023**, il n'est plus possible d'effectuer vos démarches dans un Centre de formalités des entreprises (CFE). Vous devez obligatoirement les réaliser **sur le site internet du guichet des formalités des entreprises**.

• Guichet des formalités des entreprises

Le déclarant doit **créer un compte personnel**. Puis il doit cliquer sur la colonne « **Entreprise** » puis sur « Déposer une formalité d'entreprise ». Un **formulaire en ligne interactif** de 8 pages lui est proposé ; il doit le remplir pas à pas. Un mode d'emploi est proposé sur ce site internet du Guichet unique.

Cette déclaration correspond à ce que l'on appelle **l'immatriculation** de votre entreprise. Elle est immatriculée sur le RNE en tant qu'entreprise des métiers de l'artisanat. Une fois cette démarche effectuée et votre demande acceptée, vous **recevez les numéros qui identifient** votre entreprise.

Code APE

Comme son nom l'indique, le code APE désigne votre **“activité principale exercée”**.

C'est l'Insee qui l'attribue **automatiquement** à la suite de votre **déclaration d'activité**.

En cas de cumul d'activités, vous aurez le code APE de l'activité la plus rémunératrice, c'est-à-dire celle qui, par an, vous rapporte le **chiffre d'affaires le plus important**.

Le code APE de la coiffure est celui-ci : **96.02A**

À savoir

Dans le cas où vous apercevez que l'on ne vous a pas donné le **code APE adapté** à votre situation, vous pouvez **demander sa modification**. On vous explique la procédure dans notre page dédiée au sujet

Siren

Un seul Siren est donné par personne physique.

C'est l'Insee qui l'attribue **automatiquement** à la suite de votre **déclaration d'activité**. Vous le recevrez sur votre espace personnel du Guichet unique.

Siret

Vous aurez autant de numéros Siret que **des adresses professionnelles déclarées**.

Dès que votre **déclaration d'activité** est acceptée, vous recevez **automatiquement** votre Siret dans l'espace personnel du Guichet unique.

Lorsque vous exercez des activités différentes mais déclarées à **une seule et même adresse**, vous aurez **1 seul Siret**.

Attention

Vous devez **attendre** de recevoir votre numéro Siret pour émettre votre **première facture**.

Fidéliser votre clientèle et être visible sur internet

Faire preuve de professionnalisme

Vous devez donc soigner votre présentation et vos premières prestations. **L'hygiène et le sérieux** sont des aspects fondamentaux. Le bouche-à-oreille peut vous faire perdre beaucoup de clients si vous négligez ces aspects.

Sachez aussi que pratiquer les **prix du marché** valorise vos compétences. Des prix trop peu élevés dévaloriseraient votre travail.

À noter

Soyez patient, il faut du temps pour instaurer une confiance auprès des clients.

Ne vous déplacez pas trop loin géographiquement. Vous devez être à l'heure à vos rendez-vous, limiter vos dépenses en transport et votre fatigue.

Techniques commerciales

Sans salon de coiffure, vous devez faire preuve d'inventivité pour **créer votre clientèle et la fidéliser**.

Vous pouvez utiliser des techniques commerciales comme par exemple :

Rendre votre **véhicule visible** et reconnaissable en indiquant votre activité par une décoration adéquate

Proposer des **soins corporels** complémentaires (massage du cuir chevelu)

Proposer des produits de beauté et de **soins capillaires à la vente** : renseignez-vous sur les marques de vente à domicile. Vérifiez les conditions pour être vendeur à domicile.

Proposer une **carte de fidélité**

Développer des partenariats

Vous avez intérêt à créer des partenariats avec d'autres professionnels pour vous rendre plus visible sur le marché. Il peut s'agir des professionnels suivants :

Organisateur de mariages (wedding-planners)

Esthéticiennes

Spas, hammams

Club de vacances

Créer votre site ou votre blog professionnel

Votre contenu sur internet doit inspirer **confiance** en véhiculant une image positive et **professionnelle**.

L'objectif est de mettre en avant les aspects suivants :

Votre **travail**, vos précédentes réalisations **en accord avec vos clients**,

Votre personnalité, votre **style**

Vos retombées dans la **presse** et sur les **réseaux sociaux**

La création d'un blog est **plus rapide** à mettre en œuvre qu'un site internet et plus facile à **mettre à jour régulièrement**.

À noter

France Num détaille les bonnes pratiques pour créer un bon site internet.

La création du site ne suffit pas, il faut qu'il soit correctement **référencé**.

Augmenter votre référencement

La création seule du site n'est pas suffisante.

Un bon référencement vous permet d'**apparaître dans les premiers résultats de recherche des internautes** et d'augmenter ainsi le trafic sur vos pages web.

Vous devez être **mis en avant par les moteurs de recherche** (Google, Bing, Yahoo).

Pour cela vous devez travailler le référencement naturel.

Le **référencement naturel** ou SEO (Search Engine Optimization) consiste à améliorer les aspects **techniques** (vitesse de chargement, comptabilité avec les téléphones mobiles) et **rédactionnels** (présence de mots-clés) de votre site internet.

Développer votre présence sur les réseaux sociaux

Vous pouvez utiliser les réseaux sociaux pour faire remonter **lestémoignages positifs** de vos clients.

Ce sont ces témoignages que regardent les consommateurs et qui attirent de nouveaux clients.

On vous explique quelle est la communication digitale la plus adaptée à votre activité dans notre page dédiée au sujet.

À savoir

France Num vous aide à choisir le réseau social idéal pour promouvoir votre activité et vous guide dans l'utilisation d'Instagram. Instagram est à ce jour le réseau le plus axé sur **l'identité visuelle** des utilisateurs.

Prendre une assurance professionnelle

La coiffure est une **profession réglementée**, l'assurance est **obligatoire**, que ce soit l'assurance de votre société ou l'assurance de votre microentreprise ou entreprise individuelle.

Vous devez assurer votre **activité** et votre **local**.

Votre entreprise doit être assurée contre les éventuels dégâts matériels ou humains (incendie, allergies, plaintes, etc.).

Prévenir les risques professionnels pour vous et vos salariés

La coiffure est un métier à risques pour la santé sur le moyen et long terme.

Les risques principaux sont les suivants :

Vous êtes toujours en position debout ou dans des positions assises parfois inconfortables

Vous piétinez

Vous répétez les mêmes gestes de nombreuses fois par jour

Les sols peuvent être glissants, encombrés, les escaliers ne sont pas toujours sécurisés

L'environnement est parfois bruyant (appareils électriques, ambiance sonore)

Vous portez des charges (vos produits de soins)

Vous utilisez des produits chimiques (teintures, shampoings, liquides de permanentes, laques, sprays...)

Il est important de **vous prémunir**, vous et vos collaborateurs, contre ces risques.

L'Assurance maladie liste les problèmes de santé liés à ces risques et vous donne des conseils .

Comment embaucher votre 1er salarié ?

Vous serez un jour confronté à l'embauche de votre 1^{er} salarié.

On vous explique en détail comment procéder à votre 1re embauche.

Vous y trouvez toutes les formalités selon le type de contrat et de salarié (alternance, intérim, salarié mineur, étranger, etc.).

À savoir

Vous pouvez bénéficier d'aides financières pour l'embauche d'un salarié en alternance

La pratique du **pourboire** peut survenir occasionnellement. Vous devez, en tant qu'employeur, respecter des règles de gestion (cotisations auprès de l'Urssaf) et de reversement à votre personnel.

À savoir

Les **pourboires** bénéficient d'une **exonération des cotisations sociales et des impôts** jusqu'au **31 décembre 2025**. Il s'agit des sommes versées directement aux salariés ou à l'employeur, qui les redistribue ensuite aux employés en contact avec la clientèle.

Affichage des prix

L'affichage des prix dans un salon de coiffure est obligatoire.

Vous devez installer **2 types** d'affichages :

Un affichage doit être visible à l'intérieur vers la caisse

Un autre affichage doit être en vitrine visible depuis l'extérieur

Une carte des prestations doit être consultable à l'intérieur par les clients à tout moment et en tout lieu

Ils doivent être disposés à hauteur de vue d'une personne de taille moyenne.

Vous devez afficher au moins 10 tarifs dans un salon non-mixte, et 20 tarifs (10 pour les prestations hommes et 10 pour les prestations femmes) dans un salon mixte.

Vous devez indiquer les **prix TTC**.

Dans un **forfait**, à partir de 2 prestations, le **détail** des différentes prestations doit être mentionné.

Exemple : coupe + shampoing = xx € T.T.C.

Autorisation de diffuser de la musique

Vous devez faire une déclaration à la Sacem et payer une redevance annuelle.

- Sacem : demandes d'autorisation de diffusion de musique

Installer une enseigne

Plusieurs situations peuvent vous amener à installer une enseigne dans l'espace public.

Il peut s'agir d'instructions ou de signalétique pour conduire les clients à votre salon, ou pour les prévenir de loin de son existence.

Dans tous les cas, vous devrez .

Enseigne lumineuse

Si votre **enseigne est lumineuse**, vous devez aussi connaître la réglementation sur l'éclairage nocturne.

Questions – Réponses

- A quoi correspond le code APE (code NAF) ?
- Comment devenir micro-entrepreneur ?
- Nom commercial, marque, logo, enseigne, nom de domaine : quelles différences ?
- Création, modification ou cessation d'activité : à qui faut-il s'adresser ?

Toutes les questions réponses

Et aussi...

- Projet de création d'entreprise : comment faire une étude de marché
- Faire connaître son entreprise et attirer de nouveaux clients
- Contrat d'apprentissage
- Choisir et protéger la dénomination de votre entreprise individuelle (dont micro-entreprise)
- Choisir et protéger la dénomination d'une société
- Domicilier votre entreprise individuelle et votre activité
- Domicilier votre société et votre activité
- Assurances du micro-entrepreneur (auto-entrepreneur)
- Assurances de la société
- Accompagnement à la création d'entreprise

Pour en savoir plus

- Comment créer un bon site internet
Source : France Num
- Risques professionnels dans la coiffure
Source : Caisse nationale d'assurance maladie (Cnam)
- Peine complémentaire d'interdiction d'exercer une activité professionnelle
Source : Legifrance
- Coiffeur certification professionnelle par VAE
Source : France compétences

Où s'informer ?

- Pour vous accompagner dans la création et la gestion de votre entreprise :
Chambre des métiers et de l'artisanat

Comment faire pour...

Devenir vendeur à domicile indépendant (VDI)

Services en ligne

- Guichet des formalités des entreprises
Téléservice

Et aussi...

- Projet de création d'entreprise : comment faire une étude de marché
- Faire connaître son entreprise et attirer de nouveaux clients
- Contrat d'apprentissage
- Choisir et protéger la dénomination de votre entreprise individuelle (dont micro-entreprise)
- Choisir et protéger la dénomination d'une société
- Domicilier votre entreprise individuelle et votre activité
- Domicilier votre société et votre activité
- Assurances du micro-entrepreneur (auto-entrepreneur)
- Assurances de la société
- Accompagnement à la création d'entreprise

Textes de référence

- Code de l'artisanat : articles L121-1 à L121-3
Activités artisanales nécessitant une qualification professionnelle
- Code de l'artisanat : articles R121-1 à R121-5
Qualifications professionnelles exigées
- Décret n° 98-247 du 2 avril 1998 relatif à la qualification artisanale
- Décret n° 98-848 du 21 septembre 1998 fixant les conditions d'usage professionnel de produits renfermant de l'acide thioglycolique, ses sels ou ses esters
Utilisation produits dangereux nécessitant le BP coiffure
- Décret n° 2005-644 du 31 mai 2005 modifiant le décret n°97-558 du 29 mai 1997 relatif aux conditions d'accès à la profession de coiffeur
Conditions d'accès à la profession et diplômes
- Arrêté du 27 mars 1987 relatif à la publicité des tarifs de coiffure
Affichage des prix



Ville de
Palavas-les-Flots

Mairie de Palavas-les-Flots

Horaires : Du lundi au vendredi de 8h30 à 12h et de 13h30 à 17h.

Adresse : 16 Boulevard Maréchal Joffre – BP 106 – 34250 Palavas-les-Flots

Tél. : 04 67 07 73 00