



C

oiffeur

Fiche réalisée avec la collaboration de formateurs et de professionnels

Septembre 2011

Des éléments ont été mis à jour en 2015

Fonctions



Le coiffeur est le spécialiste des cheveux : il les lave, les coupe, les colore... Cependant, le métier de coiffeur est très différent selon le lieu de travail : polyvalent dans un petit salon, il devient spécialiste (coloriste, permanentiste, assistant coiffeur, shampooineur...) dans une plus grande structure (une chaîne en ville par exemple).

Un technicien avant tout

En quelques coups de ciseaux et en quelques heures maximum, un coiffeur est capable de changer la physionomie d'une personne. Il utilise pour cela différentes techniques (coupe, brushing, mise en plis, coloration, défrisage, extension, mèches, permanente...) et différentes techniques (shampoings, produits de coloration, décoloration, de permanentes, auto-fixateurs, laques...).

● La prise de rendez-vous

Le coiffeur prévoit, en fonction de ce que déclare le client, des intervalles plus ou moins longs entre chaque rendez-vous : Un client vient pour une simple coupe ? Le coiffeur sait qu'il pourra enchaîner rapidement avec un autre client. Un client vient pour faire une couleur ou des mèches ? Le coiffeur doit prévoir un délai plus important qui comprendra notamment des temps de pose.

Certains clients ont aussi des exigences particulières dont il doit tenir compte : par exemple se faire coiffer par leur coiffeur habituel. Dans certains salons, principalement dans les centres commerciaux, il est inutile de prendre rendez-vous. Les coiffeurs doivent alors gérer les clients au fur et à mesure de leur entrée et s'organiser autrement.

● La phase de « diagnostic » et de conseil

Le coiffeur commence par établir un "diagnostic" qui tient compte du style, du comportement et des envies du client. Il l'interroge pour savoir s'il est sensible ou allergique à certains produits. Au toucher, le coiffeur commence par déterminer la nature des cheveux du client : abîmés, secs, gras, fins, épais, frisés, raides, souples, longs, courts, décolorés... Il inspecte le cuir chevelu à la recherche d'éventuelles lésions. Il tient également compte de la forme du crâne, du visage, de la nuque, ainsi que de l'implantation des cheveux.

Il peut alors conseiller son client pour le choix de la coupe et de la couleur. Il doit avoir un certain sens esthétique pour proposer une coupe cohérente avec le style, la morphologie et les envies de la personne. Le coiffeur doit être capable d'argumenter : telle couleur mettra en valeur le visage du client, les mèches permettront d'éviter l'apparition de racines trop voyantes, telle coupe vue dans un magazine sera difficile à recoiffer au quotidien... Le coiffeur conseille également les clients sur les soins ou les traitements particuliers à apporter. Il peut aussi donner de petits "trucs" pour réussir sa coiffure à la maison. En général, pour une première coloration ou défrisage, le coiffeur fait un essai sur quelques mèches.

● Le shampoing

Lors du passage au bac, le coiffeur lave les cheveux, applique un shampoing et des soins appropriés (un produit pour lisser ou un démêlant par exemple). Tout est affaire de dosage : il ne faut mettre ni trop ni pas assez de produit, rincer suffisamment... Le coiffeur peut proposer au client des traitements particuliers ou bien des massages du cuir chevelu. A l'issue du shampoing, les cheveux doivent être légers et brillants, car des cheveux lourds seront difficiles à coiffer.

Sophie, propriétaire d'un salon

Une équipe fidèle et soudée

Sophie est devenue coiffeuse par amour des cheveux. Après un apprentissage et 10 ans d'expérience dans un salon à Lyon, elle s'est installée en zone rurale et a ouvert son propre salon. "Cela fait maintenant 17 ans que je suis ici, et même si j'étais réticente au début, je suis très contente de m'être mise à mon compte."

Sophie a choisi de privilégier la convivialité et des tarifs abordables pour fidéliser sa clientèle. Elle s'est entourée d'une équipe qui travaille dans le même sens qu'elle. D'ailleurs, son employée, Valérie, l'accompagne depuis ses débuts. "Je l'ai rencontrée à mon arrivée dans la région. Elle coupait déjà les cheveux de toute sa famille. Elle m'a fait part de son envie de devenir coiffeuse. Je lui ai alors promis de la prendre en apprentissage si jamais j'ouvrais un salon, et c'est ce que j'ai fait. Elle a passé son CAP, puis son BP, et elle n'est jamais partie."

Sophie nous présente aussi son apprentie, Stéphanie, en classe de CAP. "Je reçois beaucoup de demandes. Ce n'est pas facile de trouver une place de nos jours, c'est un secteur assez bouché. J'essaie de garder les apprentis le plus longtemps possible, c'est-à-dire 5 ans environ, pour qu'ils passent leur CAP, puis leur BP. C'est un métier dans lequel on se lance plutôt jeune. Attention d'ailleurs aux adultes en reconversion professionnelle. Ils risquent d'avoir des difficultés à trouver un employeur."

Des coiffeuses polyvalentes

"Le fait de travailler dans un petit salon rend polyvalent, nous confie Valérie. Grâce à Sophie, les filles qui passent ici savent tout faire : brushing, mise en pli... Sophie m'a même appris à faire des chignons, toujours très demandés pour les mariages."

"J'essaie de leur faire faire le plus de choses possibles, confirme Sophie. C'est un métier qui s'apprend avec du temps et beaucoup de pratique. Le choix du maître d'apprentissage est important. Dans la mesure du possible, il faut essayer de trouver un maître d'apprentissage dont la clientèle est variée pour ne pas s'enfermer dans un seul style. Sinon, il est plus difficile de trouver un employeur à l'issue de sa formation."

Une passion

Sophie, comme ses collègues, a choisi de devenir coiffeuse par envie. "Ce que j'aime, c'est travailler la matière "cheveux". J'aime les couper, les soigner, les coiffer... C'est d'ailleurs pour ça que j'aime beaucoup les cheveux longs. C'est par plaisir que je me suis lancée dans ce métier et non pas par dépit comme c'est trop souvent le cas. C'est un métier où on a besoin de personnes qualifiées et non pas systématiquement en échec scolaire."

● La coupe et la coloration

Armé de ses ciseaux ou de sa tondeuse, le coiffeur coupe les cheveux du client en respectant des notions de géométrie, d'angles et de symétrie. Il doit déjà anticiper et avoir une vision du résultat final. Une fois coupés, les cheveux sont coiffés et séchés. Là encore, la technique ne s'improvise pas pour réussir un brushing.

Les demandes des clientes, notamment des femmes, portent souvent sur des couleurs ou des mèches. C'est l'occasion pour le coiffeur de laisser libre court à son côté "artiste". Lorsqu'il fait des mèches, il alterne plusieurs nuances, choisit où mettre les mèches, leur épaisseur... Il étudie avec le client le ou les nuances à appliquer. Il procède ensuite à la préparation du produit : il doit en prévoir en quantité suffisante et en dosant correctement les différents composants. Il se réfère pour cela aux fiches techniques et aux modes d'emploi. Les produits peuvent être dangereux, des notions de chimie lui sont indispensables pour connaître les produits incompatibles. Il applique ensuite le produit sur les cheveux en prenant des précautions : port de gants pour lui, protection des vêtements et du visage du client... Il surveille ensuite les temps de pose.

Outre la maîtrise des gestes techniques, le coiffeur doit aussi être attentif à l'hygiène : nettoyage de ses outils (serviettes, peignes, brosses, rouleaux de permanente...) et du salon (balayage des cheveux, rangement...). Il doit toujours être soucieux de la propreté de son cadre de travail. Lui-même doit avoir une présentation soignée, ne pas porter de bijoux, se laver fréquemment les mains...

① Un métier de contact

Concentré sur son travail et les gestes techniques à accomplir, le coiffeur ne doit pas oublier qu'il exerce un métier de contact. Les clients viennent se faire "beaux", mais aussi discuter et passer un moment agréable. Pour des personnes particulièrement seules, isolées ou stressées, c'est l'occasion de se laisser "chouchouter" tout en parlant de l'actualité, des dernières tendances... Un coiffeur doit donc pouvoir parler et adapter sa conversation à chaque client, la clientèle étant en général très variée (femmes, hommes, enfants, jeunes, personnes âgées...) : sport, cuisine, jardinage, vie de la commune, mode... Il sait aussi se taire lorsqu'il sent que le client préfère garder le silence.

L'amabilité, l'écoute et la bonne humeur sont essentiels pour mettre à l'aise les clients, même désagréables. Une bonne ambiance permet d'attirer et de fidéliser les clients.

① Une facette commerciale du métier

La vente de produits et l'achat de compléments de soins (massage du cuir chevelu...) amènent un apport financier important dans un salon. C'est pourquoi, même s'il ne s'agit pas de sa principale fonction, le coiffeur est aussi un peu commercial : vente de soins au moment du passage au bac, de produits (comme des shampoings ou des laques), d'accessoires de coiffure (pincettes...)... Cependant, il doit savoir à quel moment proposer un achat et ne pas pousser systématiquement la personne à acheter des produits, sous peine de provoquer une certaine méfiance.

Le coiffeur s'occupe aussi de l'encaissement et de la tenue des fiches des clients (qui contiennent notamment des informations sur les nuances utilisées). Il doit "jongler" avec les différents tarifs fixés par le propriétaire : tarifs spéciaux (étudiant, demandeur d'emploi, enfant...), forfaits (coupe + brushing...), opérations spéciales...

Les trois coiffeuses nous confient alors souffrir de la mauvaise image de leur profession. "En général, on nous voit comme des filles superficielles et exerçant un métier qui demande peu de technicité. C'est pourtant une profession qui demande de nombreuses compétences. Par exemple, pour faire une coupe, il est nécessaire d'avoir des notions de géométrie. Il faut connaître également les réactions chimiques des produits que nous utilisons. Une permanente faite sur un henné noir entraîne ce que nous appelons une "explosion du cheveu". Le cheveu casse et la cliente risque de se retrouver avec quelques centimètres de cheveux sur la tête ! Il faut aussi être très vigilant sur les temps de pose des permanentes pour ne pas brûler les cheveux. Nous travaillons avec des produits chimiques. Il faut donc être très rigoureux."

Savoir s'adapter

Etre coiffeuse, c'est déjà savoir s'adapter au client et à sa personnalité. Le salon accueille une clientèle très variée, beaucoup de femmes, mais aussi des hommes, des enfants, des personnes âgées... "Evidemment, nous faisons un métier de contact. Nous avons des clients fidèles, mais aussi des personnes qui viennent pour la première fois. A chaque fois, nous nous adaptons à la personnalité du client. Il est important de le mettre à l'aise.

Certaines personnes ont vécu de mauvaises expériences chez le coiffeur, il faut prendre le temps de les mettre en confiance. Nous discutons avec elles pour déterminer ce qu'elles aiment, et surtout, ce qu'elles n'aiment pas. Aucun client ne se ressemble. Certains viennent avec des modèles ou des idées précises, d'autres attendent nos suggestions. Pour les clients fidèles, nous essayons de ne pas tomber dans la routine en leur proposant de nouvelles idées."

Décrypter le client

Dès son arrivée dans le salon, les coiffeuses "déchiffreront" le comportement du client à travers son look, sa manière de marcher... "Il faut être cohérent, poursuit Valérie. On ne va pas proposer de faire des mèches roses à une femme de style classique. Mais il faut aussi être ouvert. A une mamie qui porte un jeans avec des strass, on peut proposer quelque chose de plus original que la coupe classique avec mise en plis !"

Suivre les tendances

"C'est un métier où nous sommes tributaires de la mode, comme en prêt-à-porter. Par exemple, les tons des colorations varient en fonction des saisons. Certaines couleurs sont dites plutôt d'hiver et d'autres plutôt d'été." Sophie et son équipe doivent aussi se tenir au courant de l'actualité. "Il y a quelques années, les jeunes voulaient les mêmes coupes que certains chanteurs de Boy's band. Aujourd'hui, on nous demande plutôt des footballeurs. Suite à la demande d'un client, je suis même allée acheter un magazine de foot un jour pour voir à quoi ressemblait un joueur. Les femmes demandent plutôt la même coiffure que des stars de la télé telles que des présentatrices de journaux télévisés ou de la météo. On essaye de se tenir au courant en regardant la télévision."

"Les demandes varient aussi au fil des années. Avant, les permanentes étaient une prestation "phare", aujourd'hui elles ne représentent plus qu'une petite partie de notre activité. A l'heure actuelle, nous faisons surtout des mèches, notamment parce que les clientes ne peuvent pas les faire elles-mêmes. Notre activité est également liée aux saisons. Au printemps, avec l'arrivée des beaux jours, les gens ont envie de changer de look", explique Valérie.

● Diplôme minimum requis

BP ou BM Coiffure (décret n°97-558 du 29/05/97)

A noter : si le gérant ne possède pas le BP ou le BM, il doit embaucher un salarié possédant l'un de ces diplômes.

● Statut

Artisan (en entreprise individuelle ou société) et inscription auprès de la Chambre de métiers et de l'artisanat.

● Les différences avec le travail de salarié

L'artisan est à la fois coiffeur et gestionnaire : encadrement des salariés et des apprentis, comptabilité, passage des commandes et gestion du stock, rencontres avec les représentants... Il supervise le salon. C'est lui qui détermine l'orientation de son salon à travers les tarifs et les prestations proposées. Il s'occupe également de la mise en valeur de son salon ; publicité, mise en place de la vitrine, des présentoirs...

● Quelques chiffres

- Même si tout le monde a besoin de se faire couper les cheveux, le secteur de la coiffure subit aussi la crise et rencontre une baisse de fréquentation (ou plutôt un allongement du laps de temps entre deux visites d'un même client).
- En 2011, on compte 8 262 créations d'entreprises et 1 684 reprises, ce qui constitue un record. 55% des créateurs ont opté pour le statut d'auto-entrepreneur.
- 10% des salons sont franchisés. Le coiffeur bénéficie de la notoriété d'une enseigne, d'un soutien logistique (gestion, publicité...), mais il perd son indépendance (il doit suivre un cahier des charges précis, proposer uniquement les coupes « maison », reverser une partie de son chiffre d'affaires...).
- La différence entre les salons se fait sur l'emplacement, l'accueil et le concept marketing.

▶ Près de 1 800 salons de coiffure changent de propriétaire chaque année : 68% seulement des salons durent plus de 5 ans.

▶ En parallèle, on constate 6 600 fermetures dont 1 000 auto-entrepreneurs.

▶ En moyenne les dirigeants ont 14 ans d'expérience au moment de leur installation

● Conseils pour la reprise ou la création d'un salon

- Choisir un bon **emplacement** : rue commerçante du centre ville, galerie commerciale d'un hypermarché, parkings à proximité, zone rurale sans concurrence proche... Pour savoir si un emplacement est bon, il est recommandé de faire une étude de marché.
- Choisir un bon **local** : un local agréable à vivre, facile à équiper... Il est conseillé de reprendre un salon existant de manière à bénéficier d'une clientèle existante, d'équipements, voire d'une équipe immédiatement opérationnelle... En revanche, la reprise **a un coût plus élevé que la création**. La création d'un salon est plus difficile : matériel à acheter (60 à 70 000€), clientèle à trouver... Il est possible d'acheter ou de louer un local.

▶ www.mon-projet-coiffure.com
www.cession-commerce.com
www.annoncecoiffure.com
www.transcommerce.com

▶ En septembre 2010, 29 offres de reprise étaient proposées sur le département dans le secteur « Coiffure, parfumerie, esthétique » sur le site de Transcommerce.

▶ Chambre de Métiers et de l'Artisanat pour être accompagné dans sa création/reprise d'entreprise

▶ Pour la Saône-et-Loire :
www.cma71.fr (03.85.41.14.41.)

● Avantages de la reprise

- Une clientèle déjà existante et donc l'assurance de dégager immédiatement un chiffre d'affaires
- Une équipe de collaborateurs opérationnelle
- Des aménagements déjà réalisés et opérationnels
- Le transfert du droit du bail, donc des conditions de location et un loyer inchangés
- L'obtention plus facile d'un emprunt
- Un taux de pérennité plus important (selon l'APCE, après 3 ans, il atteint 73% pour les reprises contre 62% pour les créations)
- Des réductions d'impôts spécifiques
- Le temps de recherche d'une affaire à reprendre est relativement rapide (3 mois en moyenne) et se fait à 38% par bouche-à-oreille.
- Un atout quand la concurrence est déjà dense sur une zone

▶ La clientèle déjà existante demeure attachée à l'entreprise reprise, procurant ainsi plus de sécurité au nouveau dirigeant et est pour 55% d'entre eux la raison principale du rachat.

▶ 72% des reprises de fonds font l'objet d'un diagnostic financier préalable, réalisé à 69% des cas par un comptable.

▶ 92% des dirigeants se disent satisfaits d'avoir choisi la reprise.

Conseiller

La coiffeuse a également un rôle de conseillère. Elle doit parfois argumenter pour expliquer au client pourquoi telle coupe si belle dans un magazine ne lui ira pas. "Il faut tenir compte de nombreux paramètres dont la nature des cheveux. Certains cheveux sont très abîmés à cause de divers traitements. En général, je privilégie le côté naturel et pratique en proposant des coupes faciles à coiffer au quotidien. Je tiens également compte du budget du client. Certaines coupes exigent un entretien régulier, alors que les clients n'ont pas toujours les moyens de revenir si souvent. Je cherche toujours la meilleure solution. Je fais des propositions.

Parfois, j'ai des flashes : c'est ce type de coupe qui ira au client ! On explique au client que telle couleur lui ira mieux, que tel type de produit permettra d'éviter d'avoir des racines trop voyantes... Pour une dame qui a des cheveux blancs, plutôt qu'une couleur, je conseille des mèches claires, cela fera plus naturel. Bien sûr, certains clients ne changent pas d'avis, c'est à eux au final de décider. Il ne faut pas tomber dans le piège de ne coiffer qu'en fonction de ses propres goûts."

Une coiffeuse doit avoir un certain sens esthétique. "Elle doit se rendre compte de ce qui est harmonieux et de ce qui ne l'est pas. Le côté "artiste" se révèle surtout lorsqu'on fait des mèches. On alterne plusieurs nuances, on choisit où les mettre... Les mèches permettent de personnaliser la coupe, de l'embellir."

Connaître les cheveux

Comme tous les métiers de l'artisanat, la profession de coiffeur demande de maîtriser des compétences et des gestes techniques. Ainsi, avant de proposer la moindre coupe, la coiffeuse commence par étudier les cheveux.

"Il faut les toucher et les manipuler pour les connaître. Les cheveux peuvent être fins, épais, frisés, raides, souples, abîmés... Selon la nature des cheveux, on ne travaille pas de la même manière. Il faut aussi tenir compte de la forme du crâne, du visage, de la nuque, de l'implantation des cheveux..." "Au premier coup d'œil, raconte Valérie, on repère les épis et les particularités des cheveux."

Le shampoing une étape importante

Autre geste important, contrairement à ce que l'on pourrait croire : le shampoing. C'est un geste beaucoup plus technique qu'on ne l'imagine. "C'est une affaire de dosage, précise Sophie. Il faut doser la quantité de produit, la température, le rinçage... C'est tout un art. Je considère qu'une bonne année de pratique est nécessaire pour arriver à faire de bons shampoings." Les shampoings s'accompagnent parfois de massages du cuir chevelu. "C'est une chose que les gens apprécient. Là encore, il faut savoir doser et s'adapter au client. Pour certains, c'est tout en douceur, pour d'autres c'est énergique. Mais attention, il ne s'agit pas d'enfoncer ses ongles dans le crâne des clients." La réussite du shampoing est capitale pour la suite. Les cheveux doivent être légers et brillants. Des cheveux mal émulsionnés seront lourds et difficiles à travailler.

La coupe

Après le shampoing, en général intervient la coupe. Réussir une coupe, c'est avant tout une question de géométrie. "On ne coupe pas au hasard, on respecte des angles, des symétries... Lorsqu'on coupe, on doit imaginer ce que cela va donner une fois tous les cheveux coupés et séchés. Il faut réfléchir à l'avance pour bien réussir un dégradé notamment."

● Diplôme minimum requis

CAP Coiffure (décret n°97-558 du 29/05/97)

● Statut

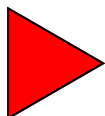
Indépendant ou dépendant d'une chaîne ou d'une marque (il est alors salarié ou franchisé). L'activité de la coiffure à domicile a explosé ces dernières années (chiffre qui a presque doublé en 10 ans), grâce notamment à l'arrivée du statut d'auto-entrepreneur.

● Les différences avec le travail en salon

- En matière d'organisation : plus autonome, il fixe ses rendez-vous, gère ses journées (il peut choisir de ne pas travailler le mercredi). Mais ses horaires sont plus flexibles : il peut commencer tôt le matin et finir plus tard le soir pour s'adapter aux demandes des clients. Il doit aussi savoir gérer les périodes creuses et les temps d'attente. Il fait beaucoup de trajets en voiture et a donc besoin du permis et d'une voiture fiable qui consomme peu. Il doit prévoir les frais d'entretien de sa voiture.
▶ N'est pas considéré comme de la coiffure à domicile le fait d'exercer son activité de façon ambulante (dans un camion par ex) ou à son propre domicile ou dans un lieu prévu à cet effet (par exemple en maison de retraite, le coiffeur à domicile peut intervenir dans les chambres des résidents, mais pas dans un local qui serait aménagé).
- En matière de rythme : il voit moins de clients, car il passe plus de temps dans les déplacements au lieu de prendre différents clients les uns après les autres comme c'est le cas en salon. Par contre, il peut leur consacrer plus de temps et d'attention. La clientèle est faite d'habitues : personnes âgées, mais également des familles ou des personnes pressées qui voient là un moyen de gagner du temps.
▶ **9 117** structures de coiffure à domicile en 2010.
Plus de chiffres page 6.
- Les demandes des clients sont souvent moins techniques. Pourtant, le coiffeur doit être en mesure de tout proposer : permanente, mèches, coloration... Attention ! Certaines prestations sont interdites aux titulaires du CAP, car relevant d'un niveau technique correspondant au BP. Par exemple, ils ne peuvent pas utiliser de produits chimiques dont l'acidité est trop importante (décret n°98-948 du 21/09/98).
▶ Le nombre d'installations de coiffeur à domicile décline depuis 2008 pour cause de cessation d'activité.
Ces cessations d'activité suscitent quelques interrogations : l'activité n'était-elle pas viable financièrement ? L'organisation du travail liée au travail à domicile ne correspondait-elle finalement pas à ce qu'imaginait la personne ?
- Adaptation à l'environnement : le coiffeur doit posséder un matériel adapté. Travaillant dans des habitations chaque fois différentes, les contraintes sont plus importantes qu'en salon : manque de place, trouver une solution pour laver les cheveux...
- En matière commerciale : il doit faire de la prospection pour trouver des clients, puis les fidéliser. Il doit établir une grille de tarifs, gérer son stock, faire du travail administratif...

● Les avantages par rapport à l'ouverture d'un salon

- Permet d'éviter les charges et frais d'un salon : pas de frais de location du local, ni de factures d'eau ou d'électricité.
- Permet de fixer ses horaires et de devenir son propre patron.



Pour plus d'informations : <http://www.mon-projet-coiffure.com/>

Voir le témoignage de Vanessa page 6

La coiffeuse doit faire preuve de concentration, les cheveux sont une matière fragile. "Au moment des permanentes, il faut veiller à ne pas brûler les cheveux. Si on travaille mal, le client ne sera pas satisfait et ne reviendra pas."

Le contact clientèle

Très attentive à son travail, la coiffeuse ne doit pas oublier qu'elle exerce un métier où la relation avec la clientèle est importante. Elle doit savoir aussi entretenir la conversation avec le client. "Je suis quelqu'un de très timide à la base, nous confie Sophie, j'ai vraiment appris à être plus à l'aise avec les gens. Une coiffeuse doit pouvoir parler d'un peu tout : du temps, de la dernière émission de télévision à la mode, de recettes de cuisine, de jardin, de pêche ou de la vie de la commune... Par contre, je refuse les commérages, je n'en vois pas l'intérêt. Une fois de plus, il faut s'adapter au client, à ses envies, ses loisirs, son âge. Certains préfèrent garder le silence, d'autres profitent de ce moment pour se confier. Homme ou femme, jeune ou moins jeune, je veux que les clients soient à l'aise dans mon salon. Je tiens vraiment à ce qu'il y ait une bonne ambiance. C'est important pour les clients, mais aussi pour nous. Avec le sourire, tout passe toujours mieux. J'offre même de temps en temps le café et les gâteaux ce que les clients apprécient beaucoup."

Travailler en équipe

Un bon caractère est indispensable pour faire ce métier. Il faut être agréable avec les clients, mais aussi avec ses collègues. "Le travail d'équipe est important dans un salon. On se parle beaucoup, on se transmet des informations, on se répartit les tâches. Une coiffeuse en plein travail peut demander à une collègue d'emmener telle cliente au rinçage..."

Un métier fatigant

Certaines coupes sont plus fatigantes que d'autres. "Pour les enfants, c'est particulièrement sportif ! Il faut faire preuve d'une grande vigilance pour ne pas risquer de les blesser, notamment avec les ciseaux. Il faut éviter qu'ils pleurent ou ne s'agitent. Tous les moyens sont bons pour détourner leur attention : jouets, gâteaux... Notre main est toujours mise de manière à protéger le visage de l'enfant. On ne peut pas savoir ce qu'il peut faire, lever soudainement la main ou tourner la tête, un accident est si vite arrivé ! Il faut rester très concentré, tout en discutant avec la maman. Les coupes enfants sont toujours plus dures que les coupes adultes, car il faut beaucoup se pencher."

C'est d'ailleurs un métier physiquement fatigant. Sophie peut en témoigner. "J'ai des problèmes de dos comme beaucoup d'entre nous. Certaines coiffeuses finissent parfois leur carrière légèrement voûtées. Les problèmes circulatoires sont également courants. Nous sommes toujours debout, même si nous utilisons maintenant des tabourets."

Heureusement certaines choses ont évolué et nous apportent plus de confort pour travailler. Quand j'ai commencé, on lavait les cheveux, non pas derrière le client comme c'est le cas aujourd'hui, mais sur le côté. Et on se penchait beaucoup plus. Les fauteuils sont maintenant réglables. C'est d'ailleurs une profession que je déconseille aux personnes trop petites. Elles seront trop basses par rapport aux bacs et aux clients."

Conditions de Travail

- **Activité commerciale qui exige de la disponibilité** : travail les samedis, pendant les fêtes, les vacances... Le rythme de travail en général déjà soutenu s'accroît à ces périodes et peut occasionner des dépassements d'horaires. En fin de semaine, la plupart des salons font journées continues. Une bonne organisation est nécessaire pour concilier ce métier avec une vie de famille.
- **Travail d'équipe important**, surtout lorsque les clients sont nombreux : un même client peut passer entre les mains de différents coiffeurs qui se transmettent les informations (temps de pose, type de produit...). Tous les coiffeurs participent à la vie du salon : encaissement, nettoyage... Dans un petit salon, le stress et la compétitivité entre salariés sont moins importants et l'accent est souvent mis sur la convivialité.
- **Relations avec la clientèle importantes** : il faut être patient avec certains clients un peu difficiles et s'adapter à chacun.
- Métier **physique** malgré les progrès en matière de matériel (tabouret de coupe, bac surélevé...). Le coiffeur travaille surtout debout et piétine sur place, ce qui est pénible en fin de journée. Attention donc aux problèmes circulatoires. Il est également souvent en position penchée, ce qui peut provoquer des problèmes de dos. Ses gestes sont répétitifs et il a régulièrement les bras levés en demi-tension.
- Les **allergies** ou la fragilité pulmonaire sont contre-indiquées pour exercer ce métier. Même si les produits sont moins nocifs qu'avant, ils peuvent, tout comme l'eau, provoquer des réactions comme de l'eczéma, de l'asthme... Parfois, ces problèmes de santé apparaissent au bout de plusieurs années. Il est cependant conseillé de faire un test de dépistage avant de se lancer dans ce métier.
- Un salon de coiffure est un **local souvent chaud, humide**, saturé de parfums et d'émanations dus aux produits utilisés. C'est un lieu également assez bruyant (musique, conversations, appareils en marche...).

Qualités

- **Habilité manuelle** : le coiffeur doit bien maîtriser ses gestes techniques et travailler avec précision. Il doit d'ailleurs avoir une bonne vue pour distinguer les nuances, les volumes, les reliefs...
- **Présentation soignée** : un coiffeur représente son salon. Il doit être impeccable au niveau de sa coiffure et de ses vêtements. La propreté est essentielle dans un salon.
- **Sens artistique** : la coiffure est un métier d'art et de mode qui exige sens de l'harmonie, des formes, des proportions et des couleurs. Un bon coiffeur doit avoir de l'imagination.
- **Bon sens de la communication et de l'écoute** : un coiffeur doit allier tact et psychologie pour dialoguer avec la clientèle. Il doit aussi être aimable, patient et disponible en toute circonstance. Il doit se montrer discret pour ne pas ébruiter les confidences de ses clients.
- **Bonne concentration pour allier technique et dialogue** : il doit toujours rester vigilant notamment lors de l'application des produits ou lorsqu'il coiffe des enfants.
- **Capacité à se remettre en question**, à évoluer en fonction des tendances (mode des vêtements, des bijoux, des coiffures...) et innover (en participant à des stages, des salons professionnels, en lisant des magazines...). Dans les grands salons, les techniciens se déplacent pour former les coiffeurs. Ailleurs, un coiffeur devra aller chercher l'information lui-même.

Evolution de carrière

- Un coiffeur, avec un BM, peut se tourner vers l'enseignement (les écoles peuvent exiger de l'expérience).
- Avec un BP ou un BM, il peut s'installer à son compte et devenir artisan. Il est obligatoire pour ouvrir un salon qu'une personne possède le BP ou le BM. En général il s'agit du propriétaire.

Salaire

Salaire brut mensuel au 18/03/10 (convention collective de la coiffure et des professions connexes du 10/07/06, brochure n°3159) :

- Assistant ou coiffeur débutant : CAP ou 4 à 7 ans d'expérience = 1 370€
- Coiffeur : CAP+2 ans d'expérience OU MC OU 8 ans d'expérience = 1 375€
- Coiffeur confirmé : CAP+8 ans OU MC+3 ans : 1 385€
- Coiffeur qualifié : BP ou BM = 1 425€
- Coiffeur qualifié : BP ou BM + 5 ans d'expérience : 1 460€
- Coiffeur qualifié : BP ou BM + 10 ans d'expérience : 1 555€
- Responsable d'établissement : de 1 817 à 2 704€ (primes comprises) selon le nombre de salariés

Les allergies sont également fréquentes et les responsables ne sont pas toujours les produits. "Le plus nocif, c'est l'eau. Dès mes débuts, j'ai fait de l'eczéma à cause des contacts répétés avec l'eau. Je me suis soignée et j'ai pris l'habitude de toujours mettre des gants, même pour faire une permanente. Et en dehors du travail, j'essaye de ne pas trop exposer mes mains."

Des horaires importants

C'est également un métier contraignant à cause des horaires. Le salon de Sophie est ouvert du mardi au samedi avec deux journées continues les vendredis et les samedis. "Il ne faut pas compter ses heures. C'est un métier que l'on doit faire par plaisir. On travaille pendant les vacances des autres, on ne fait jamais les ponts... Bien sûr ce n'est pas évident quand on a une vie de famille. Il faut s'organiser. Du coup, le dimanche est vraiment sacré."

L'aspect vente

Les salons de coiffure proposent de plus en plus la vente de produits aux clients. "Ce n'est pas ce que je mets le plus en avant. En général, je ne pousse pas à la vente, sauf si j'estime que le salon est vraiment nécessaire. Bien sûr si un client veut acheter un shampoing, je le conseille. J'informe sur les offres promotionnelles. En ce moment, pour l'achat de deux produits d'une certaine marque, un parapluie est offert. Les clients aiment ce genre d'offres."

L'entretien

Une fois le client parti, la coiffeuse nettoie ses outils au stérilisateur à UV (ciseaux, brosse, peigne...), passe le balai... "L'hygiène est très importante, j'insiste beaucoup là-dessus. Je veux que le salon soit propre, tout comme l'arrière-boutique. Chaque jour, on met en route des lessives pour laver les peignoirs, les serviettes et nos tenues de travail."

Un rythme soutenu

Dans un salon, il y a toujours quelque chose à faire. Le rythme de travail est, en effet, très soutenu. Certains jours, les clients se succèdent sans interruption. "Nous sommes tout le temps en train de jongler entre différentes choses. Par exemple, on fait une couleur à une cliente, puis pendant le temps de pose de la couleur, on fait une coupe à un autre client. Lorsque le temps de pose de la 1^{ère} personne est terminé, nous reprenons la cliente pour émulsionner la couleur et réaliser sa coupe/coiffage."

"On est constamment stressé à cause des horaires à respecter. Si on prend du retard, tous les rendez-vous se décalent. Certains clients ont des impératifs, ils doivent être partis à telle heure pour récupérer leurs enfants, aller travailler... C'est à nous de faire en sorte qu'ils soient prêts à temps. D'où l'importance de bien planifier les rendez-vous. C'est au moment de la prise de rendez-vous que l'on demande au client ce qu'il veut faire. On ne prévoit pas le même temps pour une permanente que pour une simple coupe. Mais le client change parfois d'avis, et nous devons nous réorganiser. C'est un métier où il faut être très vif et réagir rapidement."

Continuer à évoluer

Le métier est en constante évolution. Sophie et son équipe participent à des stages et se rendent dans des salons professionnels pour "sentir" les dernières tendances et se situer par rapport à leurs collègues. "C'est un bon moyen pour se motiver et se remettre en question. Cela permet aussi de nous conforter dans notre position en nous rendant compte que nous ne sommes pas dépassées."

"Ce que j'aime dans ce métier, c'est de pouvoir transformer quelqu'un en seulement quelques heures, qu'il soit plus beau qu'à son arrivée. Ce qui me fait vraiment plaisir, c'est lorsque le client repart satisfait en me disant "ça m'a fait du bien de venir." C'est ma plus belle récompense."



Sources : FNC, fédération nationale de la coiffure (www.fnc.fr)

Un nombre d'établissements toujours en hausse

- Bien que la fréquentation soit en baisse, le secteur reste dynamique (2ème secteur de l'artisanat) :
 - Il faut compter avec une forte concurrence et la saturation du nombre de coiffeurs sur certaines zones. Cette concurrence est exacerbée depuis l'avènement de la coiffure à domicile très présente dans les milieux ruraux.
 - Des clients de plus en plus exigeants sur les prix et la qualité des services : ils n'hésitent pas à changer de salon et, pour des raisons économiques, à espacer leurs visites (on constate une diminution des visites dames, celles des hommes étant en très légère progression). Ils se concentrent sur les basiques (coupe, coloration) au détriment des soins, des mèches...
- 10% des salons sont franchisés (Jean-Louis David, Franck Provost, Jean-Claude Biguine, Tchic Coiffure, VOG, Camille Albane, Dessange...). On les retrouve surtout en ville et dans les zones commerciales. Le turn-over est important, mais permet aux débutants de se confronter à différentes techniques.

- ▶ 55 244 salons en 2010 (dont 90% d'indépendants)
 - ▶ 9 117 hors salons (coiffure à domicile) en 2010, chiffre qui a presque doublé en 10 ans mais qui décroît depuis 2008
 - ▶ 83% des créateurs repreneurs sont des femmes et ont en moyenne 34 ans. 75% détiennent le BP.
 - ▶ En 2011 : 9 946 créations/reprises dont 8 262 créations pour seulement 1 684 reprises, alors qu'en 2005 : 5 020 créations/reprises dont 2 826 créations pour 2 089 reprises.
- Les créations sont liées pour moitié à la coiffure à domicile.

Un nombre de salariés en baisse

- Le secteur a perdu près de 2 000 salariés en 2009. En parallèle on constate une augmentation du nombre de création sans salarié : de nombreux salariés ont quitté le salon dans lequel ils étaient employés pour se tourner vers le statut d'auto-entrepreneur et créer leur activité, notamment à domicile.
- Le nombre d'apprentis reste stable.
- Le chômage touche plutôt les titulaires du CAP, tandis que les titulaires du BP trouvent rapidement un emploi. Selon les professionnels, certains salariés ne trouvent pas d'emploi ou ne sont pas gardés par leur maître d'apprentissage pour des raisons de manque de qualification ou de mauvais niveau général (aucun problème pour les jeunes motivés et qualifiés). Certains coiffeurs débutants choisissent alors de se tourner vers la coiffure à domicile pour acquérir de l'expérience. Un BP est plus intéressant pour un employeur car il apporte des connaissances techniques plus poussées (par exemple en coloration), plus de pratique et donc plus de polyvalence.

- ▶ 45% des entreprises n'ont pas de salariés, 46% ont entre 1 et 4 salariés
- ▶ 111 748 salariés en France en 2009 dont environ 24 000 apprentis
- ▶ 27% des salariés sont à temps partiel
- ▶ 24 000 contrats d'apprentissage environ (rentrée 2008/2009) et 3 738 contrats de professionnalisation

1 915 entreprises et
3 018 salariés en Bourgogne en 2010

Vanessa a obtenu son CAP Coiffure dans le cadre d'un contrat d'apprentissage, puis a travaillé plusieurs années en salon.

S'installer à son compte : une longue réflexion

Elle est maintenant installée à son compte, sous le statut d'auto-entrepreneur. « C'est une idée qui me trottait dans la tête depuis déjà quelques années, j'ai fini par sauter le pas, mais après une longue réflexion. S'installer à son compte ne se fait pas à la légère, il faut bien se préparer. J'ai fait une étude de marché pour savoir si c'était pertinent ou si au contraire les salons et les coiffeuses à domicile étaient déjà assez nombreux. J'ai bien réfléchi à mes tarifs, à mon organisation... La première année a été difficile, mais je me suis accrochée. »

Vanessa s'est tournée vers le domicile pour plusieurs raisons et ne regrette pas son choix. « Je voulais être plus disponible pour ma famille en choisissant moi-même mes horaires et être ma propre patronne. Comme je n'ai pas passé le BP, je ne peux pas ouvrir mon salon, la solution du travail à domicile m'a parue évidente. Aujourd'hui, même si je fais beaucoup d'heures, je m'organise de manière à ne pas travailler un samedi par mois. Comme ça, je peux profiter de ma famille. »

Vanessa déconseille fortement aux jeunes coiffeuses de se lancer dans l'aventure du domicile sans expérience. « Je sais que certaines rencontrent des difficultés pour trouver un emploi après leur formation, mais il ne faut pas s'installer à domicile par dépit. Elles vont se brûler les ailes par manque de pratique. L'expérience acquise en stage ou en apprentissage ne suffit pas. Le travail en salon apporte beaucoup : c'est l'occasion de voir de nombreuses pratiques et produits, de connaître les comportements et envies des clients, d'acquiescer de la confiance en soi, de rencontrer des problèmes et de trouver des solutions (un produit qui a une réaction bizarre sur une cliente par exemple)... C'est difficile de se faire une clientèle à domicile, cela fonctionne surtout avec le bouche-à-oreilles : une cliente mécontente fera de la mauvaise publicité. »

Une clientèle différente

La clientèle est différente à domicile. « La clientèle est variée, je rends services à des personnes âgées ou malades qui ne peuvent pas se déplacer, à des travailleurs pressés, à des personnes isolées, à des parents seuls qui ont des difficultés pour faire garder leurs enfants... Certains clients sont difficiles car plus exigeants qu'en salon : ils appellent le dimanche ou à la dernière minute et, sous prétexte que je travaille à domicile, essaient de négocier les prix alors qu'ils sont déjà plus bas qu'en salon. Il faut savoir être diplomate, mais rester ferme. Je trouve le contact avec les clients plus enrichissant qu'en salon, j'entre dans leur intimité, ils ne réagissent pas de la même manière : j'ai plus de temps à leur consacrer, ils me font des confidences, ils sont plus détendus... C'est encore plus vrai pour les enfants qui sont moins stressés et agités et donc plus facile à coiffer. Parfois c'est difficile quand je côtoie des personnes malades, surtout des enfants. Je me suis endurcie, j'essaie de les faire rire, de leur changer les idées et de leur apporter un peu de bonheur. »

Il faut du temps pour trouver sa clientèle quand on s'installe à domicile. « Je fais sans arrêt de la publicité : j'ai mis de la pub sur ma voiture, j'ai distribué des flyers dans les boîtes aux lettres et chez les commerçants et j'ai même une page internet. Après, la clientèle se fait beaucoup grâce au bouche-à-oreille. La concurrence est rude, il faut persévérer. Bien sûr, il faut proposer des prix attractifs pour les clients, mais il ne faut pas non plus brader son travail. Je dois rentrer dans mes frais et sortir un salaire en fin de mois. Je propose une carte de fidélité et des tarifs dégressifs lorsque je coiffe plusieurs personnes au même endroit. C'est un système intéressant pour les familles. »



Tous ces diplômes sont accessibles dans le cadre de la VAE (Validation des acquis de l'expérience)

CAP Coiffure

Le diplôme a été réformé par l'arrêté du 22/06/07 et la 1ère session d'examen de cette nouvelle version date de 2009.

Le CAP est le diplôme de base pour exercer comme coiffeur. Il permet d'utiliser les techniques courantes de coiffure pour hommes, femmes et enfants. Le titulaire du CAP lave les cheveux, les coupe et les coiffe. Sous la direction d'un responsable, il peut réaliser les colorations et les permanentes. Il s'occupe aussi de l'accueil et des prises de rendez-vous, du conseil clientèle, de la gestion des stocks, du rangement du salon...

La formation apporte des connaissances en biologie appliquée : structure de la peau, composition du cheveu, anomalies et infections...

Un bon niveau 3ème et un bon dossier scolaire sont conseillés. Chaque année, de nombreuses personnes, notamment des jeunes, souhaitent devenir coiffeurs, mais les places sont limitées. Un apprenti coiffeur peut débiter par des tâches de base comme le nettoyage ou les shampoings. C'est souvent à partir de la 2ème année du CAP qu'il effectue des opérations comme des brushings ou des colorations. Les coupes ne viennent qu'ensuite.

Il est difficile de trouver un maître d'apprentissage. La demande étant très forte, il est conseillé de commencer ses recherches le plus tôt possible.

Consultez le site apprentissage.region-bourgogne.fr

Vanessa intervient aussi une fois par semaine en maison de retraite. « Je le conseille, cela permet d'avoir quelque chose de régulier. Mais il faut réussir à convaincre les résidents, si vous ne leur plaisez pas, ils demanderont quelqu'un d'autre. »

Une manière d'exercer différente

Vanessa intervient dans un rayon géographique précis. « Je ne prends pas de rendez-vous au-delà de 30 minutes de trajet. Je circule beaucoup et j'essaie de rationaliser mes déplacements en regroupant mes rendez-vous. J'intègre mes frais de déplacement dans mes tarifs. Lorsque je fixe un rendez-vous, je tiens compte des temps de trajet et du temps passé auprès du client. Je lui demande par téléphone ce qu'il souhaite : shampoing, coupe, brushing, mèches... Cela aura une incidence sur le prix et mon organisation. »

Une fois sur place, Vanessa doit s'adapter à l'habitation du client. « C'est certain, c'est moins bien conçu qu'en salon, quand je vais dans de petits appartements, j'ai juste la place d'installer mon matériel. » Vanessa a dû acheter du matériel spécifique pour travailler à domicile : « Au début, je me déplaçais avec beaucoup trop de choses, j'ai appris à n'emporter que l'essentiel. J'ai une valise à roulette dans laquelle je range tous mes produits, mes ciseaux, mes brosses... Pour les colorations, j'ai un stock limité avec les couleurs les plus utilisées. Pour des choses plus atypiques comme du rouge intense ou du violet, je commande les produits en fonction de la demande. J'emporte aussi un miroir que je peux faire tenir debout. J'ai acheté un bac sans pieds facile à transporter. Je l'installe sur le lavabo de la cuisine ou de la salle de bain, puis je fixe une douchette sur le robinet. Le client s'installe sur une chaise pas trop haute et le tour est joué. Certains clients préfèrent se rincer les cheveux eux-mêmes dans leur douche ou baignoire ou me demandent de le faire. Mais ce n'est pas toujours aussi simple, travailler à domicile c'est utiliser le système D : la douchette ne s'adapte pas au robinet, il faut trouver une solution, en général une bouteille d'eau que je remplis pour rincer les cheveux. »

Vanessa peut proposer une large gamme de prestations à domicile. « Tout est possible, c'est surtout une question d'organisation. Je peux presque tout faire à domicile : les colorations, les mèches... Mais, comme je ne possède pas le BP, j'ai certaines restrictions : certains produits me sont interdits pour les permanentes et les défrisages, je ne peux pas poser d'extensions... »

Liste non exhaustive		En alternance	En formation continue
Côte d'Or	CFA La Noue , 1 Chemin de la Noue, BP 80, 21602 LONGVIC Cedex 03.80.68.48.80. pour l'apprentissage 03.80.68.48.86. pour la formation continue	En contrat d'apprentissage : 2 ans	En 1 an avec ou sans CAP (le CFA fait passer des tests de positionnement avant l'entrée en formation) Coût : tarif individualisé (7€ de l'heure). 3 places seulement peuvent être financées dans le cadre d'un chèque qualification emploi (le demandeur d'emploi doit avoir fait une EMT et son projet doit être validé par Pôle Emploi)
	Ecole privée FUTURA , 9 rue Hugues III, 21000 DIJON 03.80.71.14.00.		En 1 an pour les titulaires d'un CAP ou équivalent : voir organisme pour tarif En 2 ans pour les personnes non titulaires d'un CAP ou équivalent Coût : voir organisme pour tarif
Nièvre	CFA polyvalent , 21 rue des Carrières, 58180 MARZY 03.86.60.83.66.	En contrat d'apprentissage : 2 ans En contrat de professionnalisation : 2 ans	En 1 an (avec ou sans CAP) Coût : 3 500 à 4 000€ environ
Saône-et-Loire	CIFA Jean Lameloise , 17 voie Romaine, 71640 MERCUREY 03.85.98.10.30.	En contrat d'apprentissage : 2 ans	
	Ecole Dumonceau , 7 Place du Châtelet, 71100 CHALON SUR SAONE 04.74.21.86.20.		Voir la même école à Bourg-en-Bresse (attention, les tarifs peuvent varier selon l'école).
Yonne	CIFA , 3 rue Jean Bertin, BP 189, 89002 AUXERRE 03.86.42.03.55.	En contrat d'apprentissage : 2 ans (1 an avec le Bac) En contrat de professionnalisation : 2 ans (1 an avec le Bac)	
	La Maison de la Coiffure, 129 rue de Paris, 89000 AUXERRE 03.86.46.92.61.	En contrat d'apprentissage avec le CIFA d'Auxerre	En 1 an (1 218h dont 650h en centre) : être majeur OU diplôme de niveau V (CAP/BEP) Coût : 3 600€/an + 300€ d'inscription
Autres départements	Ecole d'esthétique Dumonceau , 30 avenue Alphonse Baudin, 01000 BOURG EN BRESSE 04.74.21.86.20. L'Ecole Dumonceau est également présente à Lons-le-Saunier : 255 rue Georges Trouillot, 39570 LONS LE SAUNIER (04.74.21.86.20.)		En 1 an pour les titulaires d'un CAP ou équivalent En 1 an pour les adultes sans CAP Coût : 4 100€ + sac de fournitures 780€ + tailleur/pantalon 110€ + droits d'inscription 90€ (possible également pour des adultes sans CAP) En 2 ans pour les personnes non titulaires d'un CAP ou équivalent Coût : 3 150€ la 1ère années, 3 400€ la 2ème année + sac de fournitures 700€ + tailleur/pantalon 110€ + droits d'inscription 90€

Le CNED propose le CAP Coiffure par correspondance (640h, 990€ en 2015/2016). Tél : 05.49.49.94.94.

Pour rappel :

Les formations dites « en alternance » englobent les contrats d'apprentissage (accessibles jusqu'à 25 ans révolus) et les contrats de professionnalisation (accessibles sans limite d'âge). Le stagiaire alterne périodes en centre de formation et périodes en entreprise. Le coût de la formation n'est pas à la charge du stagiaire.
=> Voir nos fiches sur les contrats en alternance sur www.mip-louhans.asso.fr

Les formations dites « continues » ne nécessitent pas la recherche d'un employeur, mais sont payantes. Il est impératif de trouver un financement.

Les fiches métiers de la MIP... Tel : 03.85.76.08.25... Site web <http://www.mip-louhans.asso.fr>



Pour connaître les organismes de formation dans les autres régions :

Franche-Comté : www.efigip.org

Rhône-Alpes : www.prao.org

Les Mentions Complémentaires

Les MC (mentions complémentaires) sont accessibles après un CAP et 3 ans d'expérience (les 2 années de CAP et l'année de MC sont comptabilisées dans l'expérience professionnelle si elles sont faites en apprentissage). On compte 13 575 apprentis en 2008/2009 au niveau national. Ce chiffre est beaucoup plus important que les années précédentes, car la MC se fait en 1 an seulement et sert d'étape intermédiaire entre le CAP et le BP. Il existe deux versions de la Mention Complémentaire : « coloriste permanentiste » (qui dispense de l'U20 du BP) et « styliste visagiste » (qui dispense des U30A et U30B du BP).

		En alternance	En formation continue
Côte d'Or	CFA La Noue , 1 Chemin de la Noue, BP 80, 21602 LONGVIC Cedex 03.80.68.48.80. pour l'apprentissage 03.80.68.48.86. pour les contrats de professionnalisation et la formation continue	En contrat d'apprentissage : 1 an En contrat de professionnalisation : 1 an (Uniquement coloriste permanentiste)	En 1 an : voir organisme pour tarif
Saône-et-Loire	CIFA Jean Lameloise , 17 voie Romaine, 71640 MERCUREY 03.85.98.10.30.	En contrat d'apprentissage : 1 an (uniquement spécialité « coloriste permanentiste »)	
	Ecole Dumonceau , 7 Place du Châtelet, 71100 CHALON SUR SAONE 04.74.21.86.20.		En 1 an : voir organisme pour tarif (styliste et coloriste)
Autres départements	Ecole d'esthétique Dumonceau , 30 avenue Alphonse Baudin, 01000 BOURG EN BRESSE 04.74.21.86.20.		En 1 an : voir organisme pour tarif (styliste et coloriste)

Le BP Coiffure

Le BP offre plus de débouchés. Pour se présenter, il faut le CAP + 2 années d'expérience (on compte la période d'apprentissage) ou alors 5 ans d'expérience. Attention, le passage du CAP au BP n'est pas systématique, seuls les meilleurs dossiers sont sélectionnés (possibilité de le faire en cours d'emploi en tant que salarié par le Greta ou, si l'expérience correspond, par la VAE). D'ailleurs de plus en plus de titulaires du CAP évoluent vers le BP.

Le BP vient de subir une réforme (arrêté du 28/03/11). Le BP Coiffure remplace le BP avec mention « coloriste permanentiste » et mention « styliste visagiste ». Il comprend un tronc commun (couleur, coupe, permanente, coiffure, défrisage...) et 2 options au choix : coiffure événementielle (chignon...) ou coupe homme entretien du système pilo-facial (rasage, coupe, moustache...).

		En alternance	En formation continue
Côte d'Or	CFA La Noue , 1 Chemin de la Noue, BP 80, 21602 LONGVIC Cedex 03.80.68.48.80. pour l'apprentissage 03.80.68.48.86. pour les contrats de professionnalisation et la formation continue	En contrat d'apprentissage : 2 ans En contrat de professionnalisation : 2 ans	2 ans : voir organisme pour tarif
	Ecole privée FUTURA , 9 rue Hugues III, 21000 DIJON 03.80.71.14.00.	En contrat de professionnalisation : 2 ans	
Nièvre	CFA polyvalent , 21 rue des Carrières, 58180 MARZY 03.86.60.83.66.	En contrat d'apprentissage : ou de professionnalisation en 2 ans	2 ans : 3 500 à 4 000€ environ par an
Saône-et-Loire	CIFA Jean Lameloise , 17 voie Romaine, 71640 MERCUREY 03.85.98.10.30.	En contrat de professionnalisation : 2 ans (avec la FNC 71)	
	Ecole Dumonceau , 7 Place du Châtelet, 71100 CHALON SUR SAONE 04.74.21.86.20.	En contrat de professionnalisation : 2 ans	
	GRETA Chalon-Louhans , 141 avenue Boucicaut, 71100 CHALON-SUR-SAONE 03.85.45.82.45.	En contrat de professionnalisation : 2 ans	2 ans : voir organisme pour tarif
Yonne	CIFA , 3 rue Jean Bertin, BP 189, 89002 AUXERRE 03.86.42.03.55.	En contrat d'apprentissage : ou de professionnalisation en 2 ans	
Autres départements	Ecole d'esthétique Dumonceau , 30 avenue Alphonse Baudin, 01000 BOURG EN BRESSE 04.74.21.86.20.	En contrat de professionnalisation : 2 ans	

Vous pouvez également vous renseigner auprès des fédérations départementales de la FNC (ces fédérations proposent des formations, essentiellement le BP et BM, pour des salariés ou des artisans) :

FNC 21

1 rue du Dauphin
Immeuble le Stratège
21121 FONTAINE LES DIJON
09.79.24.98.59.
www.coiffure21.fr

FNC 58

18 rue Albert 1er
58000 NEVERS
03.86.61.01.78.
www.coiffure58.fr

FNC 71

28 rue d'Autun
BP 17
71301 MONTCEAU-LES-MINES Cedex
03.85.58.45.75.
www.maison-coiffure71.com

FNC 89

129 rue de Paris
89000 AUXERRE
03.86.46.92.61.
www.maison-coiffure.fr

Le BM Coiffure

Le BM est un diplôme des Chambres de métiers. Il comporte une partie théorique et une partie technique. Une personne titulaire du BP est dispensée de la partie pratique du BM (Chambre de Métiers de Saône-et-Loire : 03.85.41.40.15.)

Le BM permet d'enseigner la coiffure aux scolaires et aux apprentis dans les centres de formation.



Quelques sites intéressants

- <http://www.hairbook.com/>
- <http://cnec.asso.fr/>
- <http://www.fnc.fr/>
- <http://www.mon-projet-coiffure.com>