

# Installer un corner *spécial hommes en salon*

La clientèle masculine revendique de plus en plus son droit à la consommation et aux soins beauté! Et si vous en profitez pour développer dans votre salon un corner exclusivement dédié à l'homme?

**f**ace au développement des barber shops et à l'essor de la cosmétique masculine, les coiffeurs sont de plus en plus nombreux à installer un corner pour hommes dans leurs salons. Et c'est une bonne idée, car l'opération peut s'avérer fructueuse. Ainsi, Hervé Rigoni, responsable de l'espace Otrement Coiffure à Brax (31), annonce que 15 % du chiffre d'affaires global est réalisé grâce à ce type de corners. « J'ai ouvert cet espace hommes en décembre 2013, car je sentais une vraie demande de la part de la clientèle masculine », précise-t-il. Placé à proximité de l'entrée, mais « un peu à part du reste de la clientèle », le corner est constitué d'un fauteuil de barbier, d'un lavabo, d'une tablette et de présentoirs produits, le tout issu du concept CornerBarber, signé Coopéré, pour 2 500 € environ. « En achetant le fauteuil, j'ai reçu gratuitement une vingtaine de produits de la marque Défi pour Hommes. Je règle par petites mensualités. Cela semble plus doux au niveau financier », indique Hervé Rigoni.

## L'ATOUT TRANQUILLITÉ

Autres atouts: la clientèle masculine est fidèle et adore consommer. « La coupe est à 20 €, tandis que le rasage s'élève à 30 €. La fiche moyenne est de 29 €. Et un client sur deux achète au minimum un produit revente », ajoute le gérant. Côté relationnel, Hervé Rigoni reconnaît qu'être entre hommes facilite la fidélisation! « On parle de thèmes typiquement masculins. Je suis un ancien



Un espace dédié, un peu à part du reste de la clientèle.

footballeur et mes anciens compagnons de stade fréquentent régulièrement le corner hommes! », plaisante Hervé Rigoni. Néanmoins, la clientèle masculine nécessite certaines attentions. Le salon Otrement Coiffure ouvre ses portes dès 8 h le samedi matin, soit une heure avant l'horaire habituel. Le but de l'opération? Accueillir la clientèle masculine au calme, loin des papotages féminins. « Ils adorent ce moment », assure Hervé Rigoni.

## OUI AU CORNER HOMMES, CAR...

- Il permet un complément de revenu.
- Il est ultra-tendance.
- Il développe une nouvelle clientèle.
- Il peut être aménagé avec un petit, comme un gros, budget.

Une stratégie suivie par Françoise Normand, gérante du salon Espace Coiffure à Rochechouart (87). « J'accueille la clientèle masculine uniquement durant la première ou dernière heure de la journée. L'homme est sensible à la tranquillité », affirme-t-elle. À cela, s'ajoutent une musique douce en fond sonore et une prestation très soignée. « J'ai obtenu mon CAP hommes, il y a trente

ans. La formation pour réaliser les prestations masculines n'est pas obligatoire, mais je la conseille! », ajoute Françoise Normand. La responsable reconnaît une progression annuelle de son chiffre d'affaires « hommes » d'environ 7 %, malgré un aménagement réduit. « J'ai limité les frais. Je possédais déjà le fauteuil. J'ai acheté des produits revente, les accessoires de coupe et accroché des affiches. »

Haut de gamme, le salon parisien Samuel Rocher a également cédé à la tentation du corner hommes. Il est situé à proximité de la caisse. À disposition, presse ou livres masculins, décoration sobre et service manucure, en plus de la prestation coupe et barbe. « Pour le même tarif, le client habituel peut aussi se faire coiffer dans la partie mixte du salon. Néanmoins, nous dirigeons tout nouveau client vers les cabines privées, qui leur sont dédiées. Tendance oblige... », ajoute Samuel Rocher. Sarah Ellero