

SHOP COIFFURE -100 MAGASINS POUR 2015



Directrice Développement du réseau depuis trois ans, Imen KADIDI revient sur la particularité du concept SHOP COIFFURE, ses objectifs de développement et le profil de candidat recherché.

Pouvez-vous présenter l'activité de Shop Coiffure ?

Shop Coiffure est une enseigne de distribution de produits de beauté professionnels aux particuliers. C'est une nouvelle façon de vendre de la beauté...

Aujourd'hui les consommateurs recherchent de plus en plus de produits performants, qualitatifs et innovants. Nos produits en sont les meilleurs exemples. Chez Shop Coiffure, le client est pris en charge intégralement pour des conseils beauté : coiffure, maquillage, coloration, soins...

Quels sont les objectifs de développement pour 2015 ? Et à long terme ?

Nous accélérons notre développement pour atteindre à terme un parc de 150 magasins sur toute la France. Pour 2015, nous prévoyons d'ouvrir 30 magasins. De réelles opportunités sont encore disponibles sur les grandes villes.

Pourquoi conseilleriez-vous à un candidat de rejoindre votre enseigne ?

C'est simple, je reprendrais la phrase du dernier franchisé qui a intégré le réseau : « Je m'intéresse à l'enseigne parce que le potentiel de développement est aujourd'hui très grand, il y a tout à faire sur ma zone de chalandise et je souhaite faire partie des premiers franchisés à rejoindre l'enseigne ».

Effectivement, il y a du potentiel. Je dirais aussi que nous sommes sur un marché de la beauté mature avec une nouvelle offre pertinente dans laquelle nous bénéficions d'une expérience de plus de 10 ans.

Nous offrons par ailleurs, un concept clef en main. Tout est réfléchi pour que le franchisé se consacre soit à la vente soit à la gestion de ses indicateurs de vente.

Quel pourrait-être le profil idéal d'un candidat ?

Des candidats qui ont la fibre commerçante avant tout. Nous recherchons des candidats qui veulent s'investir dans leur affaire et rejoindre une enseigne pérenne avec une activité rentable. Notre activité intéresse également des franchisés installés avec d'autres enseignes et qui veulent diversifier leurs activités.

Quel apport personnel et quel investissement global préconisez-vous pour ouvrir un magasin de beauté Shop Coiffure?

Un apport minimum de 40k€ pour financer en grande partie le stock de départ.
La taille du magasin conditionne l'investissement global avec un aménagement de 350€/m² sur une surface brut de béton.
Nous accompagnons nos candidats au montage de leur projet dans sa globalité avant et après ouverture de leur magasin. Une équipe d'animateurs est aussi dédiée au suivi quotidien de l'activité.