

Entrepreneur de la coiffure

RNCP36746 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	336
Formacode(s)	32047, 42050
Code(s) ROME	D1301, D1202
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	20/07/2022
Date d'échéance	20/07/2024

Certificateur(s)

CENTRE DE FORMATION ET D'ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL (CFEP) · SIRET : 39758087900047

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Ce métier se situe au carrefour d'une approche de la coiffure en tant qu'expert capable de réaliser des coupes et coiffures pour des clients et un rôle d'entrepreneur de la coiffure capable de créer et de d'assurer le développement de salons et d'espaces dédiés à la coiffure en proposant des prestations et des produits en phase avec les tendances.

L'entrepreneur de la coiffure est un coiffeur capable de conseiller ses clients, de réaliser des coupes et des coiffures tout en assurant la gestion et le développement d'un ou plusieurs salons dont il est à l'origine de la création et pour lesquels il garantit la rentabilité. Il a l'avantage de connaître le métier de coiffeur ce qui lui permet de recruter, de former, d'encadrer des équipes de coiffeurs en fonction des niveaux de prestations proposées aux clients.

Véritable manager, cet entrepreneur gère et pilote des ouvertures de salons, contrôle et valide les plannings des coiffeurs, encadre et motive ses équipes pour garantir la satisfaction des clients en fonction d'objectifs de qualité définis. Il peut ouvrir des salons sous une marque propre ou créer un salon pour le compte de marque de coiffure existante.

Au-delà de son côté entrepreneur, c'est aussi un gestionnaire qui assume la responsabilité de la gestion comptable du ou des salons de coiffure. Il contrôle l'activité des salons, la qualité des prestations délivrées, les encaissements et réalise les opérations de caisses quotidiennement. Il suit les résultats du salon et intervient également dans la proposition d'opérations promotionnelles spécifiques pour améliorer les résultats financiers. Si le salon fait partie d'une chaîne ou d'un groupe, il veille à la bonne mise en oeuvre de la politique commerciale et réalise des rapports réguliers qu'il transmet à sa hiérarchie.

Expert en coiffures, il conseille les clients sur des styles de coiffures, des types de coupes avant d'affecter un coiffeur. Selon les cas, les effectifs et la taille de son salon, il réalise aussi un nombre variable de coiffures et de coupes. Afin d'optimiser la rentabilité de ses espaces de coiffure, il évalue aussi la pertinence de proposer et de commercialiser différents produits annexes ou services complémentaires : vente de produits de beauté, activité de barbier, perruquier, etc. Dans ce cadre il gère les relations avec des fournisseurs, sélectionne les marques et les produits à référencer au sein des salons en fonction de la clientèle visée.

ACTIVITÉS VISÉES

Identification et analyse de l'opportunité de création de salons de coiffure

Modélisation d'un projet d'entreprise de coiffure

Valorisation du projet auprès d'acteurs économiques

Choix d'un régime juridique

- Etablissement d'un plan de financement prévisionnel
- Contrôle et suivi de l'activité
- Recrutement du personnel
- Management des équipes au quotidien
- Gestion du planning des équipes dans le respect des dispositions légales, règlementaires et conventionnelles s'appliquant au secteur de la coiffure
- Gestion de la communication interne
- Développement des compétences du personnel
- Gestion de la masse salariale
- Mise en place d'actions commerciales
- Elaboration d'une stratégie de communication et marketing
- Elaboration d'une stratégie de communication sur les réseaux sociaux
- Intégration des influenceurs dans la stratégie de communication
- Communication interne sur les produits et services
- Analyse des demandes des clients en matière de coupes, couleurs, coiffures, ...
- Conseil des clients
- Mise en œuvre de concept de coupes
- Mise en œuvre d'effets de coloration
- Création d'une identité stylistique et d'un univers artistique
- Veille sur le secteur de la coiffure et son évolution

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- Réaliser une étude de marché afin de connaître les caractéristiques de l'environnement dans lequel va évoluer l'entreprise et cerner les besoins et attentes du client-cible
- Modéliser un projet d'entreprise de coiffure en cohérence avec les ressources, environnement et objectifs afin de se donner un cadre et passer à la phase opérationnelle
- Valoriser son projet auprès des acteurs socio-économiques en lien avec le développement de l'entreprise afin de bénéficier de leur appui potentiel
- Identifier les différents statuts juridiques et leurs caractéristiques afin de choisir la forme juridique qui conditionne l'organisation, le fonctionnement de l'entreprise ou encore le futur statut du dirigeant.
- Définir le cadre juridique, fiscal et social adapté à une entreprise de coiffure afin d'optimiser le pilotage de l'entreprise
- Définir un plan de financement prévisionnel afin de s'assurer de l'équilibre financier du projet en récapitulant l'ensemble des besoins financiers du projet et les ressources apportées.
- Effectuer une première estimation de chiffres d'affaires prévisionnel en rapprochant les éléments concernant l'environnement économique et la clientèle visée.
- Gérer au quotidien et piloter opérationnellement l'entreprise de coiffure afin d'anticiper des déséquilibres de trésorerie grâce à l'échéancier des créances et des dettes et analyser les coûts de revient et les marges
- Exploiter les ratios et analyser les résultats du bilan et compte de résultat afin d'apprécier la santé financière d'une entreprise de coiffure
- Construire des tableaux de bord adaptés à la stratégie de l'entreprise de coiffure en déterminant les indicateurs de performance les plus pertinents afin de mesurer la performance économique et financière de l'entreprise
- Gérer les recrutements du personnel (de la publication des annonces à la conduite des entretiens et à la signature du contrat) afin de trouver un candidat dont le profil est en adéquation avec les besoins et attentes de l'entreprise de coiffure
- Conduire un entretien de recrutement en maîtrisant les techniques de questionnement afin de cerner la personnalité et les compétences du candidat et obtenir l'information utile
- Identifier les classifications et qualifications de la convention collective de la branche coiffure afin de les appliquer lors de l'embauche et de la conclusion d'un contrat de travail
- Fixer des objectifs à chaque collaborateur afin d'orienter l'action de son équipe et de susciter la motivation individuelle des membres de l'équipe
- Structurer une démarche de délégation afin de permettre aux membres de l'équipe de s'impliquer, prendre des initiatives, donner plus de sens à leurs propres missions et valoriser leurs compétences
- Anticiper les volumes et les pics d'activité connus à partir des analyses de la fréquentation afin de réaliser les plannings de travail du personnel en respectant les durées légales de travail, temps de repos et gestions des absences

Déployer une stratégie de communication interne afin d'assurer la cohésion de l'équipe et d'instaurer un climat social serein au sein de l'entreprise

Élaborer un plan de formation en identifiant les besoins individuels et collectifs et les axes d'amélioration afin de développer les compétences des membres de l'équipe

Définir et analyser les évolutions de la masse salariale en mettant en place un tableau de bord de suivi afin d'optimiser les frais de personnel en minimisant les charges sociales patronales

Construire un plan d'actions commerciales (cibles, argumentaires, ...) en structurant les étapes afin de réaliser ses objectifs de vente

Construire un plan de communication en définissant les publics-cibles afin de développer le portefeuille clients de l'entreprise de coiffure

Choisir et réaliser les outils de communication les plus pertinents qu'il s'agisse de supports « papier » (plaquettes, flyers, affiches, dossiers, communiqués et dossiers de presse...), visuels (photos, vidéos...) ou numériques (réseaux sociaux, newsletters, site web, mailings...) afin de mettre en œuvre une stratégie de communication et des outils correspondant aux objectifs et aux caractéristiques de l'entreprise de coiffure

Élaborer un plan d'actions de communication digital présentant la marque, l'entreprise, les nouveaux produits, les nouvelles prestations à des cibles spécifiques : clients, influenceurs, prescripteurs, ... afin de développer la présence et la visibilité en ligne de l'entreprise et/ou de la marque

Choisir et repérer les influenceurs adaptés à son activité afin de les transformer en ambassadeurs de la marque et/ou de l'entreprise

Définir une stratégie d'influence via une méthodologie : ciblage des influenceurs, messages clefs, supports, choix des réseaux sociaux, offres à définir ... afin d'animer au quotidien les relations avec les e-influenceurs

Travailler sur plusieurs micro-communautés en détectant les sphères et centres d'intérêt de ses communautés afin de suivre et optimiser les retombées de sa stratégie d'influence

Faire un brief à l'équipe pour que l'équipe s'approprie les produits et services et mette en valeur les nouveautés proposées, les nouvelles prestations, les nouveaux produits en respectant l'image de la marque et/ou de l'entreprise

Présenter les nouvelles tendances de la coiffure à l'équipe pour qu'elle s'approprie les caractéristiques stylistiques, esthétiques et techniques des nouveautés

S'entretenir avec les clients afin de préciser les attentes du client en matière de coupe, couleurs, coiffure, soins du cheveu, ...

Conseiller les clients afin de les guider vers des changements de styles de coiffures, d'application de couleurs, de poses d'extensions, etc. ...

Préciser les attentes des clients demandant des changements : lissages, bouclages afin d'apprécier les possibilités de changements de styles de coiffures, d'application de couleurs, de poses d'extensions, etc. ... et d'apporter les conseils adaptés

Étudier avec le client la coiffure la plus adaptée en fonction de sa nature de cheveux, son look, les tendances et type d'évènement auquel il participe afin de mettre en beauté la personne

Étudier les morphologies afin de définir des styles de coupes et des coiffures adaptés aux expressions de visages du client et rechercher des mises en valeurs de traits de visages

Étudier la nature des cheveux des clients et apprécier leur entretien, identifier des textures et des caractéristiques de cheveux afin d'orienter le choix des coupes (coupes droites, dégradées, graduées,...)

Identifier les demandes du client en matière de coloration afin de l'orienter et donner du relief ou du caractère à une coupe de cheveux

Établir un diagnostic précis afin de sélectionner la technique de colorimétrie adaptée au client et à ses attentes et choisir les produits adaptés en fonction du cheveu

Anticiper et analyser des phénomènes esthétiques, des tendances de mode en matière de coiffure et de comportements des clients afin de créer une identité artistique unique à l'entreprise

Définir sa stratégie d'identité, son orientation stylistique et positionnement pour se démarquer face à la concurrence et créer une identité stylistique

Mettre en place une veille en s'appuyant sur différentes sources : salons professionnels, presse spécialisée, réseaux sociaux, influenceurs, ... afin d'anticiper les évolutions de la coiffure

Blocs de compétences

RNCP36746BC01 — Création, gestion et développement de salon(s) de coiffure

LISTE DE COMPÉTENCES

- C.1.1. Réaliser une étude de marché afin de connaître les caractéristiques de l'environnement dans lequel va évoluer l'entreprise et cerner les besoins et attentes du client-cible
- C.1.2. Modéliser un projet d'entreprise de coiffure en cohérence avec les ressources, environnement et objectifs afin de se donner un cadre et passer à la phase opérationnelle
- C.1.3. Valoriser son projet auprès des acteurs socio-économiques en lien avec le développement de l'entreprise afin de bénéficier de leur appui potentiel
- C.1.4. Identifier les différents statuts juridiques et leurs caractéristiques afin de choisir la forme juridique qui conditionne l'organisation, le fonctionnement de l'entreprise ou encore le futur statut du dirigeant.
- C.1.5. Définir le cadre juridique, fiscal et social adapté à une entreprise de coiffure afin d'optimiser le pilotage de l'entreprise
- C.1.6. Définir un plan de financement prévisionnel afin de s'assurer de l'équilibre financier du projet en récapitulant l'ensemble des besoins financiers du projet et les ressources apportées.
- C.1.7. Effectuer une première estimation de chiffres d'affaires prévisionnel en rapprochant les éléments concernant l'environnement économique et la clientèle visée.
- C.1.8. Gérer au quotidien et piloter opérationnellement l'entreprise de coiffure afin d'anticiper des déséquilibres de trésorerie grâce à l'échéancier des créances et des dettes et analyser les coûts de revient et les marges
- C.1.9. Exploiter les ratios et analyser les résultats du bilan et compte de résultat afin d'apprécier la santé financière d'une entreprise de coiffure
- C.1.10. Construire des tableaux de bord adaptés à la stratégie de l'entreprise de coiffure en déterminant les indicateurs de performance les plus pertinents afin de mesurer la performance économique et financière de l'entreprise

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle

Présentation d'un plan de création ou de reprise d'un ou plusieurs salons de coiffure

Le projet présente :

- une étude de marché
- le statut juridique choisi
- les investissements et financements
- les modes de gestion
- les tableaux de bords adaptés et permettant le suivi de l'activité

Le candidat identifie :

- les forces et faiblesses
- les opportunités et contraintes

liées au projet de création et développement d'une entreprise de coiffure

Après avoir déposé son dossier, le candidat le présentera devant des évaluateurs et répondra à leurs questions.

RNCP36746BC02 — Management, encadrement et formation du personnel

LISTE DE COMPÉTENCES

- C.2.1. Gérer les recrutements du personnel (de la publication des annonces à la conduite des entretiens et à la signature du contrat) afin de trouver un candidat dont le profil est en adéquation avec les besoins et attentes de l'entreprise de coiffure
- C.2.2. Conduire un entretien de recrutement en maîtrisant les techniques de questionnement afin de cerner la personnalité et les compétences du candidat et obtenir l'information utile
- C.2.3. Identifier les classifications et qualifications de la convention collective de la branche coiffure afin de les appliquer lors de l'embauche et de la conclusion d'un contrat de travail
- C.2.4. Fixer des objectifs à chaque collaborateur afin d'orienter l'action de son équipe et de susciter la motivation individuelle des membres de l'équipe
- C.2.5. Structurer une démarche de délégation afin de permettre aux membres de l'équipe de s'impliquer, prendre des initiatives, donner plus de sens à leurs propres missions et valoriser leurs compétences
- C.2.6. Anticiper les volumes et les pics d'activité connus à partir des analyses de la fréquentation afin de réaliser les plannings de travail du personnel en respectant les durées légales de travail, temps de repos et gestions des absences

C.2.7. Déployer une stratégie de communication interne afin d'assurer la cohésion de l'équipe et d'instaurer un climat social serein au sein de l'entreprise

C.2.8. Elaborer un plan de formation en identifiant les besoins individuels et collectifs et les axes d'amélioration afin de développer les compétences des membres de l'équipe

C.2.9. Définir et analyser les évolutions de la masse salariale en mettant en place un tableau de bord de suivi afin d'optimiser les frais de personnel en minimisant les charges sociales patronales

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle reconstituée – jeu de rôle

Conduite d'entretiens individuels des membres de l'équipe.

Le centre de formation fournira au candidat des informations sur le salon de coiffure, son activité, les membres de l'équipe, ...

A l'appui de ces informations, le candidat devra :

- conduire des entretiens de recrutement
- conduire des entretiens avec différents membres de l'équipe,
- analyser les problématiques rencontrées,
- gérer les plannings des équipes
- définir des actions de communication interne
- identifier les axes d'amélioration.
- construire des tableaux de bord pour gérer la masse salariale

Durée de l'entretien : 20 minutes

Réponses aux questions de l'évaluateur : 20 minutes

RNCP36746BC03 — Gestion commerciale et la communication d'une entreprise de coiffure

LISTE DE COMPÉTENCES

C.3.1. Construire un plan d'actions commerciales (cibles, argumentaires, ...) en structurant les étapes afin de réaliser ses objectifs de vente

C.3.2. Construire un plan de communication en définissant les publics-cibles afin de développer le portefeuille clients de l'entreprise de coiffure

C.3.3. Choisir et réaliser les outils de communication les plus pertinents qu'il s'agisse de supports « papier » (plaquettes, flyers, affiches, dossiers, communiqués et dossiers de presse...), visuels (photos, vidéos...) ou numériques (réseaux sociaux, newsletters, site web, mailings...) afin de mettre en œuvre une stratégie de communication et des outils correspondant aux objectifs et aux caractéristiques de l'entreprise de coiffure

C.3.4. Elaborer un plan d'actions de communication digital présentant la marque, l'entreprise, les nouveaux produits, les nouvelles prestations à des cibles spécifiques : clients, influenceurs, prescripteurs, ... afin de développer la présence et la visibilité en ligne de l'entreprise et/ou de la marque

C.3.5. Choisir et repérer les influenceurs adaptés à son activité afin de les transformer en ambassadeurs de la marque et/ou de l'entreprise

C.3.6. Définir une stratégie d'influence via une méthodologie : ciblage des influenceurs, messages clefs, supports, choix des réseaux sociaux, offres à définir ... afin d'animer au quotidien les relations avec les e-influenceurs

C.3.7. Travailler sur plusieurs micro-communautés en détectant les sphères et centres d'intérêt de ses communautés afin de suivre et optimiser les retombées de sa stratégie d'influence

C.3.8. Faire un brief à l'équipe pour que l'équipe s'approprie les produits et services et mette en valeur les nouveautés proposées, les nouvelles prestations, les nouveaux produits en respectant l'image de la marque et/ou de l'entreprise

C.3.9. Présenter les nouvelles tendances de la coiffure à l'équipe pour qu'elle s'approprie les caractéristiques stylistiques, esthétiques et techniques des nouveautés

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle – dossier

Présentation d'un plan de commercialisation et de communication.

A partir d'un projet réel ou fictif, le candidat devra élaborer une stratégie de commercialisation et communication de lancement d'une prestation, d'une marque, d'un produit veillant à respecter une enveloppe budgétaire allouée.

Le candidat effectuera des choix argumentés et proposera des utilisations raisonnées des différents outils

RNCP36746BC04 — Création d'une signature stylistique et conseil aux clients

LISTE DE COMPÉTENCES

- C.4.1. S'entretenir avec les clients afin de préciser les attentes du client en matière de coupe, couleurs, coiffure, soins du cheveu, ...
- C.4.2. Conseiller les clients afin de les guider vers des changements de styles de coiffures, d'application de couleurs, de poses d'extensions, etc.
- C.4.3. Préciser les attentes des clients demandant des changements : lissages, bouclages afin d'apprécier les possibilités de changements de styles de coiffures, d'application de couleurs, de poses d'extensions, etc.
... et d'apporter les conseils adaptés
- C.4.4. Etudier avec le client la coiffure la plus adaptée en fonction de sa nature de cheveux, son look, les tendances et type d'évènement auquel il participe afin de mettre en beauté la personne
- C.4.5. Etudier les morphologies afin de définir des styles de coupes et des coiffures adaptés aux expressions de visages du client et rechercher des mises en valeurs de traits de visages
- C.4.6. Etudier la nature des cheveux des clients et apprécier leur entretien, identifier des textures et des caractéristiques de cheveux afin d'orienter le choix des coupes (coupes droites, dégradées, graduées,...)
- C.4.7. Identifier les demandes du client en matière de coloration afin de l'orienter et donner du relief ou du caractère à une coupe de cheveux
- C.4.8. Etablir un diagnostic précis afin de sélectionner la technique de colorimétrie adaptée au client et à ses attentes et choisir les produits adaptés en fonction du cheveu
- C.4.9. Anticiper et analyser des phénomènes esthétiques, des tendances de mode en matière de coiffure et de comportements des clients afin de créer une identité artistique unique à l'entreprise
- C.4.10. Définir sa stratégie d'identité, son orientation stylistique et positionnement pour se démarquer face à la concurrence et créer une identité stylistique
- C.4.11. Mettre en place une veille en s'appuyant sur différentes sources : salons professionnels, presse spécialisée, réseaux sociaux, influenceurs, ... afin d'anticiper les évolutions de la coiffure

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle reconstituée – jeu de rôle

Conseil des clients sur des coupes et coiffures et réalisation de la coupe et de la coiffure

Le candidat est évalué sur la gestion d'une séance de coiffure.

Ils doivent accueillir le client, identifier ses attentes, le conseiller sur des choix de types de coupes et de coiffures qu'il doit réaliser.

L'évaluation porte sur la prestation de conseil et sur les compétences nécessaires à la réalisation de coupes et de coiffures spécifiques : choix des techniques, travail du cheveu, création des effets recherchés, etc.

Évaluation réalisée dans le cadre d'un espace de coiffure en présence de l'évaluateur.

Bilan réalisé avec l'évaluateur à l'issue de la coiffure réalisée.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

L'entrepreneur de la coiffure exerce son activité au sein de salons de coiffure de toute taille.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Entrepreneur de la coiffure

Manager de salon de coiffure

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)

Modérée (3/5)

Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 5 sur 5.

Facteurs principaux	Intensité d'embauche, Manque de main-d'œuvre disponible, Conditions de travail contraignantes
Salaire médian (mensuel)	1 916 €
Familles professionnelles (FAP)	R3X80 — Maîtrise des magasins · tension 2/5 (Faible) R4X92 — Cadres du management des magasins · tension 1/5 (Très faible) T0X60 — Coiffeurs, esthéticiens · tension 5/5 (Très élevée)
Projets de recrutement (BMO 2026)	20 298
Jugés difficiles à recruter	57 %
Emplois saisonniers	14 %
Familles professionnelles (FAP)	R3X80 — Maîtrise des magasins R4X92 — Cadres du management des magasins T0X60 — Coiffeurs, esthéticiens

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

- Être titulaire d'un BP coiffure, d'un BAC PRO Coiffure ou d'un titre ou diplôme de niveau 4 et être porteur d'un projet professionnel.
- Une passerelle est accessible (avec dispenses d'épreuves) pour les candidats titulaires d'un BM Coiffure ou d'un BTS des métiers de la coiffure.

L'inscription se fait après examen du dossier d'admission et entretien de motivation

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

Le jury est constitué de 5 personnes :

4 professionnels du secteur en activité,

La responsable pédagogique d'Elysées Marbeuf

représentation paritaire : employeurs et salariés

+ représentation égalitaire : hommes et femmes

Financement en alternance (NPEC)

Niveau de prise en charge d'un contrat d'apprentissage par les OPCO, fixé par France compétences par branche professionnelle (CPNE).

Prise en charge usuelle	6 472 €
Selon la branche	6 000 € – 7 887 €
Prise en charge	Branches concernées
6 472 €	Valeur par défaut · 209 branches
6 000 €	CPNE-FP de l'Esthétique, CPNEFP de la coiffure et des professions connexes, CPNEFP de la métallurgie
7 887 €	CPNEFP de la blanchisserie, laverie, location de linge, nettoyage à sec, pressing et teinturerie

Base légale

Date de décision	20/07/2022
-------------------------	------------

Durée de l'enregistrement	2 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	20/07/2024

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

Entrepreneur de la coiffure - Elysees Marbeuf - Développer son activité (elysees-marbeuf.fr)

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36746/>