



1^{ER} CLUB DE LA COIFFURE À DOMICILE

by Vincent Lefrançois



La Coiffure à Domicile,
un métier d'avenir
comme salarié(e)
au sein du 1^{er} Club
de la Coiffure à Domicile





1^{ER} CLUB DE LA COIFFURE À DOMICILE

by Vincent Lefrançois

GAGNEZ

SURTOUTS

LES PLANS

Vincent Lefrançois, leader de l'accompagnement de la coiffure à domicile

Le Club de la Coiffure à Domicile, partenaire de votre réussite !

Passionné de coiffure, j'ai toujours consacré ma vie à cet art, notamment au service de ceux et celles qui le pratiquent !

Mon credo : *faire reconnaître et développer* le métier de la Coiffure à Domicile.

C'est pourquoi, après avoir exercé mon activité de coiffeur à domicile indépendant en 1993, j'ai voulu développer un outil au service des coiffeuses et coiffeurs à domicile. Ainsi est né le Groupe Vincent Lefrançois en 1997.



Depuis, c'est une véritable "success story" qui s'écrit au rythme de la réussite de nos clients. Aujourd'hui la société Vincent Lefrançois Développement est devenue l'une des leaders de la coiffure à domicile en France.

Aujourd'hui, pour continuer à être en avance sur l'évolution du marché, j'ai décidé d'innover en lançant un concept novateur "le 1^{er} Club de la Coiffure à Domicile en France".

Son ambition : permettre à chaque coiffeuse et coiffeur à domicile *de s'épanouir et de se développer* en toute "sécurité".

Sa marque de fabrique : *être le partenaire* des coiffeuses et coiffeurs à domicile en leur permettant de consacrer tout leur temps à leurs passions : *la coiffure et le contact client*.

Car la satisfaction de nos collaborateurs est au cœur de notre action. Composée de professionnels du secteur, l'équipe du Club leur apporte toute leur expertise au travers de compétences élevées et de la mobilisation des partenaires de grande qualité.

Avec ce Club, nous perpétuons l'engagement de la société Vincent Lefrançois Développement *de mettre ses compétences et ses connaissances du marché* au service de nos coiffeuses et coiffeurs.

Vincent Lefrançois

Directeur et Fondateur du 1^{er} Club de la Coiffure à Domicile



1^{ER} CLUB DE LA COIFFURE À DOMICILE

by Vincent Lefrançois

Sommaire

Avec le Club de la Coiffure à Domicile, vous avez énormément à gagner...

Voyez plus précisément !

Avantage 1

- Gagnez à être vu(e)

page 6

Avantage 2

- Gagnez à être formé(e)

page 9

Avantage 3

- Gagnez à être soutenu(e)

page 11

Avantage 4

- Gagnez en rémunération

page 13

Avantage 5

- Gagnez à être fort(e)

page 17

Avantage 6

- Gagnez à être serein(e)

page 19

Vos questions

page 22





GAGNEZ

SURTOUS

LES PLANS

Avantage 1

GAGNEZ

à être vu(e)!

...





Afin de pouvoir créer et développer votre clientèle, le Club met à votre disposition des outils marketings, publicitaires, multimédias exceptionnels.

1 Votre étude de marché :

Avant de démarrer votre activité de coiffeur ou coiffeuse à domicile, nous réalisons une étude géo-marketing afin de savoir où “vous mettez les pieds”. Cette étude de marché permet de connaître précisément le potentiel de clients susceptibles de faire appel à vos services autour de votre domicile.

Cette étude nous permettra aussi d'établir, avec vous, une grille tarifaire adaptée à votre secteur géographique.

2 Votre publicité :

Dès votre intégration au Club, nous vous fournissons un pack publicitaire gratuit (500 flyers et 50 cartes de visite). Si vous souhaitez recevoir des flyers et cartes de visite supplémentaire, nous vous offrons cette possibilité à un tarif préférentiel. Pour plus de renseignement, contacter votre conseiller.

COIFFURE À VOTRE DOMICILE
Femme-Homme-Enfant

Fini les déplacements, fini les longues attentes...
Optez pour la coiffure à domicile !

- C'est Facile
- C'est Pratique
- C'est Rapide

www.club-coiffure-domicile.fr

EXEMPLES DE TARIFS, DÉPLACEMENTS INCLUS :

Shampooing + Coupe + Séchage Femme + Soins	17,00 €
Shampooing + Coupe + Couleur + Séchage Femme + Soins	38,00 €
Coupe Homme	12,00 €
Coupe Enfant -12 ans	9,50 €

Tarifs applicables sur cheveux courts

20% de remise*

* sur votre premier rendez-vous, sur présentation de ce tract.
Offre non cumulable, limitée à une par flyer.

1^{er} CLUB DE LA COIFFURE À DOMICILE
by Vincent Lefrançois

3 Votre présence sur internet :

Pour vous faire connaître, la présence sur Internet est indispensable. Chaque mois, les internautes en France tapent sur leur clavier plus de 5 millions de fois les mots clés : “coiffeur, coiffure à domicile, coiffeur à domicile et coiffeuse à domicile” sur le moteur de recherche “Google”. 70% des clients trouvent leur nouveau coiffeur ou coiffeuse à domicile par Internet.

• Votre inscription gratuite dans notre annuaire “Vincent Lefrançois”

Le Club en partenariat avec la société Autour du Net a créé en 2011, l'annuaire “Vincent Lefrançois” sur le web. Avec plus de 800 000 visites par an et 160 000 pages vues chaque mois, nous mettons en relation des clients qui souhaitent trouver un coiffeur ou coiffeuse à domicile près de chez eux.



Ce sont plus 12 000 coiffeurs et coiffeuses à domicile enregistrés à ce jour dans l'annuaire. Avec plus de 100 000 appels téléphoniques par an, l'annuaire "Vincent Lefrançois" est le leader incontesté sur son marché de la mise en relation par internet dans le secteur de la coiffure à domicile. Pour vous, futur salarié du Club, nous allons vous y inscrire gratuitement et vous aurez un référencement "Premium".

• Votre page personnalisée

Nous créons votre page web personnalisée et individuelle afin d'augmenter votre visibilité, de trouver de nouveaux clients et de diffuser de l'information en temps réel à vos clients (nouvelautés, services proposés, actualités...).

La réalisation de votre page sur Internet passe par des étapes essentielles, avec l'aide de votre conseiller en développement.

• Présentation de votre expérience et parcours professionnel

Vos futurs clients seront informés sur vos compétences, expériences et formations en coiffure.

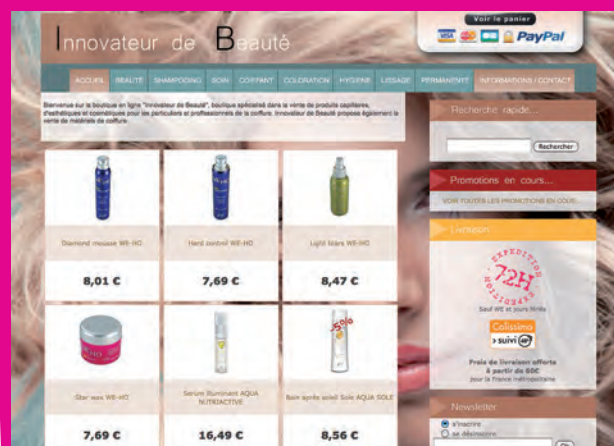
• Publication de vos tarifs

Les clients sont informés des tarifs de vos prestations avant de vous contacter pour un rendez-vous. Si un client fait une demande de rendez-vous en ligne, vous en serez informé par SMS et par e-mail.

• Développer la revente de produits capillaires grâce à la boutique en ligne

Percevez des commissions à chaque commande provenant de votre site. Nous nous occupons de tout : la gestion du stock, la préparation de la commande et l'expédition du colis.

Vos clients paient leurs produits via le système PayPal. Ils bénéficient de 20% de remise sur l'ensemble des produits à la revente grâce à votre page internet.



• Le Blog de Léa

Renforcement de l'attrait pour votre site avec la présence du Blog de Léa, Mon coiffeur et moi. Le Club s'occupe d'inscrire plusieurs fois par an des conseils et astuces de coiffure afin d'informer votre clientèle sur les nouveautés.

Fidéliser une clientèle est important dans le développement de votre chiffre d'affaires. En France, 75% des coiffeurs et coiffeuses à domicile ne suivent pas de formation continue. Le Club met à votre disposition des stages très diversifiés afin que vous puissiez apporter de la nouveauté auprès de votre clientèle.



1 Vos stages :

Visagisme, nouvelles tendances, utilisation de produits capillaires, organisation dans le travail..., toutes les facettes du métier sont abordées pour vous donner tous les atouts de la réussite.

Outre l'acquisition de nouvelles compétences, ces stages sont aussi l'occasion pour vous de rencontrer d'autres coiffeurs et coiffeuses pour échanger vos expériences, vos compétences... et d'éviter ainsi l'isolement.

Si vous souhaitez suivre un stage spécifique autre que ceux proposés, notre groupe peut financer votre stage dans un autre organisme de formation.



Avantage 3

GAGNEZ

à être soutenue(e)!



Faire partie du 1^{er} Club de la Coiffure à Domicile, c'est bénéficier d'un soutien administratif et commercial et un accompagnement personnalisé jour après jour. En rejoignant le Club, **vous allez profiter de 20 années d'expérience dans le secteur de la coiffure à domicile.**

1 Votre conseiller en développement :

Vous bénéficiez de l'aide d'un conseiller en développement du Club afin de mener votre projet en toute sérénité. Il vous accompagne pour :

→ Vous accompagner dans votre projet professionnel

→ Réaliser votre étude de marché

→ Vous informer des nouveautés du Club

→ Vous aider dans le développement de votre activité

2 Votre livret d'accompagnement :

Dès votre adhésion, nous vous remettons votre livret d'accompagnement qui sera une aide pour vous guider dans les étapes de création, de développement et de fidélisation de votre clientèle (actions et soutien commerciaux, techniques de vente...).



Avantage 4

GAGNEZ

en rémunération!



Votre rémunération est directement liée à votre activité chez vos clients. Le Club s'occupant de tous les aspects administratifs et logistiques, vous pouvez consacrer toute votre énergie à développer votre chiffre d'affaires... et donc votre salaire.

1 La durée du travail :

Le temps travaillé est décompté chaque mois à partir du relevé des prestations telles qu'elles sont définies dans le tableau suivant. Au maximum, il ne peut excéder 151,67 h par mois.

	Prestations Femme								Prestations Homme	Prestations Enfant
	Shampooing	Coupe	Brushing	Permanente	Coloration	Mèches	Mise en plis	Séchage	Coupe	Coupe
Total minutes	4	18	18	35	40	50	30	10	18	18

Nombre d'heures x taux horaire (smic) = Salaire brut.

2 La prime de chiffre d'affaires :

Compte tenu du relevé de vos prestations, vous recevrez un salaire brut, calculée sur la base du nombre d'heures travaillées, à laquelle s'ajoute une prime proportionnelle à son chiffre d'affaires.

Chiffre d'affaires HT	Montant de la prime de chiffre d'affaires
de 0 € à 1 219,44 € de CA HT	36% du CA HT - total du salaire brut = prime de chiffre d'affaires
de 1 219,59 € à 1 524,34 € de CA HT	38% du CA HT - total du salaire brut = prime de chiffre d'affaires
de 1 524,35 € à 1 981,69 € de CA HT	39% du CA HT - total du salaire brut = prime de chiffre d'affaires
Au-delà de 1 981,70 € de CA HT	40% du CA HT - total du salaire brut = prime de chiffre d'affaires

3 La prime de vente de produits capillaires :

Vous avez la possibilité d'augmenter votre rémunération grâce à la vente de produits capillaires. Vous percevrez 20% du chiffre d'affaires HT sur la vente des produits.

Calcul : (CA HT ventes de produits x 20%).

4 Les congés payés :

L'indemnité de congés payés est versée chaque mois, sur la base de 10% de la rémunération brut (salaire brut, prime de chiffre d'affaires, prime de ventes de produits capillaires, prime de bonne organisation, prime d'ancienneté, prime de parrainage).

5 Les remboursements de frais de déplacements :

En contrepartie des frais occasionnés par les déplacements dans l'exercice de votre activité, le groupe verse des frais réels de déplacements, pour un montant limité à 15% du CA HT.

Calcul : (Nombre de kilomètres parcourus x 0,55 €) dans la limite de 15% du CA HT du mois concerné.

6 Les remboursements de frais de téléphone et d'internet :

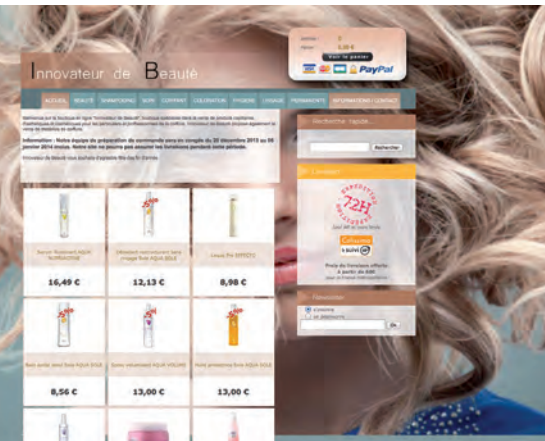
Les frais de téléphone (fixe et portable) et d'abonnement à internet sont remboursés à hauteur de 50% de vos factures et dans la limite de 2% du CA HT du mois concerné.

Calcul : (Montant de vos factures / 2) dans la limite de 2% du CA HT.



7

Le remboursement de vos produits :



Le groupe vous délivre gratuitement les produits pour l'exercice de votre activité. Vous pouvez être amenés à acheter d'autres produits ou matériels qui vous sont également remboursés. Le coût de l'ensemble de ces produits (ceux livrés par le groupe et ceux achetés par vos soins) ne doit pas dépasser 10% du CA HT du mois concerné.

Calcul : Montant de la facture à rembourser + produits fournis et livrés gratuitement < ou = à 10% du CA HT du mois concerné.

8

La prime de bonne organisation :

Au terme de chaque année d'activité, le groupe verse une prime de bonne organisation qui récompense les salariés ayant réalisé moins de frais que la limite fixée contractuellement (elle représente la moitié de la différence entre le plafond de remboursement des frais et le cumul

des sommes effectivement versées pour ces mêmes frais). Cette prime est également versée aux salariés utilisant prioritairement les produits fournis par le groupe.

Calcul : $[(CA\ HT \times 27\%) - (\text{remboursement de frais de déplacements} + \text{téléphone} + \text{produits dans l'année})] / 2$.

9

La prime d'ancienneté :

Une prime d'ancienneté est versée à tout salarié qui a plus de 3 ans de présence dans l'entreprise. Elle est de 100 € pour un temps complet, et versée mensuellement.

10

La prime de parrainage :

Vous avez la possibilité d'augmenter votre rémunération en parrainant d'autres coiffeuses à domicile en les faisant intégrer le 1^{er} club de la coiffure à domicile. Percevez 3,5% du chiffre d'affaires HT mensuel réalisé par vos filleules.

Calcul : $(CA\ HT \times 3,5\%)$.

Avantage 5

GAGNEZ
à être forte !

...

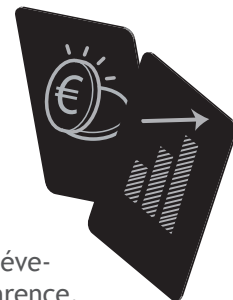


Depuis 1997, quelques chiffres qui parlent d'eux-mêmes...

800 coiffeurs et coiffeuses ont intégré le Groupe et ensuite le Club.

1 200 000 clients ont été coiffés à domicile par des coiffeurs du Groupe et du Club.

32 000 000 € de chiffre d'affaires ont été réalisés par les coiffeurs et coiffeuses du Groupe et du Club.



1 Le 1^{er} Club de la Coiffure à Domicile :

Avant tout une collaboration entre un(e) coiffeur(se) à domicile et la société Vincent Lefrançois Développement avec un contrat de travail, de performance et d'ambition commune en toute transparence.

En intégrant le Club, vous gagnez le support d'une structure professionnelle dotée de moyens humains et logistiques importants.

L'équipe du Club vous aide à concrétiser votre projet en vous offrant un accompagnement sur mesure au quotidien.

POURQUOI DEVENIR SALARIÉ AU SEIN DU CLUB ?

- » L'image et la réputation.
- » S'appuyer sur un concept fort.
- » Bénéficier des outils d'un groupe puissant.
- » L'encadrement et le réseau.
- » Bénéficier d'un suivi, d'une assistance.
- » Bénéficier d'un savoir-faire.
- » Bénéficier de la logistique.
- » Être soutenu.
- » Bénéficier de la force d'un réseau.
- » Augmenter les chances de succès.
- » Gagnez une bonne rémunération.

VOUS NOUS REJOIGNEZ QUAND ?

Avantage 6

GAGNEZ

à être sereine !

...



1 Envie de devenir salarié du Club :



Suivez les 4 étapes :

- 1 **Faisons connaissance** : Contactez-nous, nous parlerons de votre projet.
- 2 **Engageons-nous** : Notre engagement mutuel se conclut par la signature d'un contrat de travail.
- 3 **Préparons le départ** : C'est de réaliser votre étude de marché, préparer votre publicité, créer votre page internet dans l'annuaire "Vincent Lefrançois" et d'envoyer votre premier colis de produits capillaires.
- 4 **Et après le départ** : Le conseiller en développement vous assistera en fonction de vos besoins et sur demande pour créer, développer et fidéliser votre clientèle.

Et, au-delà de tous les aspects professionnels, nous privilégions toujours la relation humaine : s'écouter, se parler, se voir sont à nos yeux indispensables pour construire une relation durable.



Les + du Club

■ MUTUELLE SANTÉ

- A partir du 6^e mois de votre embauche, vous bénéficiez de la prise en charge de 50% du coût de votre mutuelle santé.

Et bien évidemment, en tant que salarié, vous cotisez à un système de retraite général et complémentaire ainsi qu'aux ASSEDIC.

■ RESPONSABILITÉ CIVILE

- En cas de sinistre chez un client (allergie à un produit capillaire, vêtement tâché par une couleur...), le Club prend en charge les frais de réparation du préjudice par le biais de sa responsabilité.

■ LIVRAISON GRATUITE DES PRODUITS

- Tous les mois, en fonction de votre activité, le Club vous envoie gratuitement tous les produits dont vous avez besoin, selon votre demande.

The screenshot displays the GENERALI website interface. At the top, there is a navigation bar with the GENERALI logo and the tagline 'Solutions d'assurances'. Below this, a secondary navigation bar lists categories: 'Vie saine', 'Vie placements', 'Côté pratique', 'À propos', 'Carrières', and 'Espace Client'. The main content area is titled 'Assurés & Bénéficiaires chez Generali | Assurances et placements'. It features a central banner with the text 'La solidité du 1^{er} assureur vie européen' and an image of three people. To the left, there are sections for 'Actualités' (listing dates like 22/01/2013 and 16/01/2013) and 'Dossier & Et lire' (with a sub-heading 'Assurance vie : Comment changer de bénéficiaire?'). The central area contains several service tiles: 'Habitat', 'Santé', 'Assurance vie', 'Protection famille', 'Assurance emprunteur', and 'Retraite'. Below these are three columns of links: 'Simulateurs', 'Devis', and 'Description'. On the right side, there is a 'Contact' section with links like 'Nous contacter', 'Trouver mon agent', and 'Paiement sans contact'. Below that is a 'Generali dans le monde' section with a world map. At the bottom right, there is a 'Espace client' section with a photo of a woman and the text 'Dimanche, Catherine a déclaré son sinistre depuis son espace client'. At the very bottom, there is a footer with a disclaimer and a grid of links for 'Assurances', 'Simulateurs', 'Outils', and 'Generali'.

VOUS VOUS POSEZ DES QUESTIONS... LE CLUB Y RÉPOND !

► *Puis-je exercer la coiffure à domicile avec un CAP ?*

Oui, la loi du 5 juillet 1996 vous permet de pratiquer la coiffure à domicile avec un CAP seulement. Vous pouvez aussi exercer le métier avec un BM ou BMS de coiffure.

► *Combien de temps faut-il pour créer une clientèle en coiffure à domicile ?*

Les collaborateurs du Club arrivent à se créer une bonne clientèle après 6 mois d'activité alors qu'une coiffeuse à domicile indépendante va mettre 3 années (source : *Guide Mémo-Métier Coiffeuse à domicile 2009*). Il y a 1 700 nouvelles coiffeuses à domicile qui s'installent chaque année en France et 1 300 arrêtent au bout de la première année (source : *Fédération Nationale de la coiffure*) par manque de clientèle. En devenant salarié du Club, vous augmentez fortement vos chances d'être parmi les coiffeuses à domicile privilégiées qui passent le "cap de la première année".

► *Combien dépense en moyenne une coiffeuse à domicile pour s'installer à son compte ?*

D'après l'Institut Supérieur des Métiers, une coiffeuse à domicile dépense 5 200 euros pour créer son entreprise.

► *Quelles sont les qualités requises pour exercer la coiffure à domicile ?*

Avant tout, il faut que vous soyez une véritable professionnelle et par conséquent réaliser toutes les techniques en matière de coiffure. Il faut avoir

un bon sens de l'organisation et un très bon contact humain.

► *Je ne connais pas les produits "Vitality's" ?*

La marque Italienne Vitality's est très similaire aux produits l'Oréal. Les produits Vitality's sont vraiment adaptés à la coiffure à domicile. Les deux principaux avantages à utiliser Vitality's, c'est la qualité et le prix nettement inférieur aux marques les plus connues. Avec le Club, vous pouvez assister à des formations techniques afin de mieux les utiliser.

► *Je souhaite travailler au sein d'un établissement collectif comme une maison de retraite, comment je peux faire ?*

La concurrence est très rude dans les établissements collectifs, parvenir à travailler dans un établissement relève du parcours du combattant. Nous vous mettons à disposition des modèles de contrats ou de conventions pour défendre vos intérêts.

► *Comment connaître les tendances, les coiffures à la mode et maintenir la qualité de ma prestation ?*

Pour répondre à ce besoin, le club vous propose des formations spécifiques liées à l'activité de la coiffure domicile. Vous bénéficiez de formations gratuites, par des experts qui proposent des stages très diversifiés : visagisme, nouvelles tendances, utilisation de produits capillaires, organisation dans le travail...



1^{ER} CLUB DE LA COIFFURE À DOMICILE

by Vincent Lefrançois

GAGNEZ

SURTOUTS

LES PLANS



1^{ER} CLUB DE LA COIFFURE À DOMICILE

by Vincent Lefrançois

partenaire de votre réussite

Contact : Vincent au 06 68 87 09 17

www.club-coiffure-domicile.fr



Available on the iPhone

App Store