

BEAUTY FORUM

Le magazine des professionnels de la beauté et du bien-être

€ 6,80 | N°24
www.beauty-forum.fr



EDITION F | 04/2018

Focus

L'ANTI-ÂGE EN PRATIQUE

Business

OBJECTIF : CONNAÎTRE SES CLIENTS

DOSSIER

HUILES DE BEAUTÉ, POUR LE PLAISIR ET LE SOIN





LOCATION DE FAUTEUILS : UNE OPPORTUNITÉ À SAISIR

Née aux États-Unis, la location de fauteuil ou de cabine donne la possibilité à des coiffeurs, des esthéticiennes, des stylistes des cils, des barbiers ou des prothésistes ongulaires de bénéficier des avantages d'une structure avec un minimum de contraintes. La France s'y met et l'offre s'organise autour de plateformes de mise en relation. Une solution donnant-donnant, qui ouvre de nouvelles perspectives aux gérants de salons et d'instituts comme aux professionnels de la beauté. Décryptage.

Le principe

Grâce à la plateforme, les propriétaires de salons ou d'instituts ayant des espaces de travail vacants (fauteuils ou cabines de soin) peuvent les proposer à la location à des professionnels sous statut d'indépendant, à la journée, à la semaine, au mois ou à l'année. La mise en relation s'effectue en ligne, après avoir créé un compte.

L'intérêt

Le phénomène se veut un accélérateur de business pour les deux parties. Côté gérants ou propriétaires, il permet de rentabiliser les espaces non utilisés apportant, de fait, un revenu

OWSEAT, LE PETIT NOUVEAU

Après avoir lancé le site macoiffeuseafro.com, Rebecca Cathline investit la location de fauteuils avec Owseat, disponible dès le mois d'avril. Son objectif ? « Référencer les salons de Paris, puis d'Île-de-France. Nous prenons le temps de rencontrer tous ceux qui s'inscrivent sur le site (leads.owseat.com) afin de leur expliquer notre concept et surtout de répondre à leurs questions. Notre contrat leur assure d'être prémunis de toute situation complexe », assure la fondatrice de la nouvelle plateforme.



supplémentaire. D'autant que l'effet levier de la nouvelle offre dynamise le salon, le rendant ainsi plus attractif. Pour les professionnels indépendants, c'est la possibilité de s'installer à moindre frais, de mixer une activité en salon et à domicile, de s'établir dans une autre ville en limitant les risques ou de se constituer une clientèle.

Le cadre légal

La législation française tend à protéger les propriétaires de salon comme les professionnels indépendants et à sanctionner tout travail dissimulé. Raison pour laquelle, les plateformes de mise en relation telles que BeautyCab et Owseat ont fait appel à des cabinets d'avocats spécialisés, afin de respecter le cadre légal,

offrant des solutions clés en main sans risque pour les deux parties. Dès lors, pour chaque location, un contrat est rédigé puis signé, cette fois, par les trois parties, s'y ajoutant le représentant de la plateforme, définissant le cadre, les modalités, les obligations du gérant et celles du professionnel indépendant, et les services additionnels.

La rémunération

De 10 % à 15 % de commission fixe pour Owseat. La rémunération varie selon la taille de la localité du salon disposant d'espaces à louer. Quant à BeautyCab, sa commission fixe s'élève à 15 %. À noter que celle-ci doit nécessairement figurer sur le contrat de location. ■

Muryel Jappont Louis-Marie

BEAUTYCAB, LE PLUS ABOUTI

« Flexible et rapide, BeautyCab permet aux professionnels indépendants de rapidement s'installer en toute sécurité. Notre objectif est de rester le numéro un et de développer la fibre entrepreneuriale de tous ceux qui souhaitent se lancer, sans pour autant ouvrir un institut ou un salon. Nous avons construit une offre qui s'adapte aux problématiques des gérants comme à celles des indépendants. Après Paris et la région parisienne, nous souhaitons proposer nos services à toute la France et même au-delà, car le monde appelle le monde », aime à rappeler Johanna Streiff, la fondatrice de BeautyCab.



Un chiffre 28

C'est le pourcentage d'espaces de travail non utilisés tous les jours par les établissements de beauté. Source : BeautyCab.