

L'HYGIÈNE AU SALON POUR TOUS

GARANTIR UNE HYGIÈNE IRRÉPROCHABLE EST UNE OBLIGATION DES SALONS DE COIFFURE, MAIS AUSSI UN MOYEN DE FIDÉLISER SA CLIENTÈLE.

par Anne-Claire Genthalion

PROPRETÉ ET HYGIÈNE

Pour **Pierre Barré**, le constat est inquiétant : « *Trop souvent dans les salons, on confond propreté et hygiène* », expose le fondateur d'Hygiène Plus, cabinet de conseil en management Qualité-Hygiène-Sécurité, spécialisé pour les métiers de la beauté. Si les coiffeurs ont **une obligation de sécurité** du consommateur, les règlements sanitaires départementaux prévoient, eux, que les objets employés par le coiffeur soient « *entretenus de manière à n'être en aucun cas une cause de transmission d'affections contagieuses* ». Pour Pierre Barré : « *L'hygiène est trop aléatoire d'un salon à l'autre et au regard des pratiques, il y a un risque évident de contamination. Une paire de ciseaux, un peigne peuvent être propres, mais s'ils ne sont pas désinfectés, ils peuvent véhiculer plein de bactéries !* insiste-t-il. *Le coiffeur, en peignant, peut érafler une partie en relief du cuir chevelu. S'il y a un risque pour les clients, il existe également un risque pour le coiffeur : il ne connaît pas l'état de santé de ses clients !* »

PAS DE PSYCHOSE

Mais pas question de créer de « psychose » ! À travers ses formations et ses multiples Packs, **Hygiène Plus** propose aux coiffeurs de se former aux principes de l'hygiène. Exemple ? **Le programme Approuvé** comprend ainsi un module de formation en ligne, un kit de lingettes et de sprays désinfectants ainsi que le passage de clients mystère. « **Adhérer à notre Charte qualité permet aussi aux coiffeurs de répondre à leur obligation de sécurité**, explique l'ancien coiffeur qui a exercé pendant dix ans. *En cas de contrôle, il peut ainsi prouver que toutes les mesures nécessaires à la sécurité des clients ont été prises.* » **Le coût ?** 40 euros pour un coiffeur seul. « **L'hygiène n'est pas un luxe et n'est pas réservée aux grandes enseignes qui bénéficient de leur système qualité en interne.** Grâce à nos programmes de formation, nous permettons à tous les salons, qu'ils soient low-cost ou indépendants, de mettre en place un tel système qualité », assure Pierre Barré.

UN OUTIL DE COMMUNICATION

Les avantages ? De la sérénité, un travail des coiffeurs « sécurisé », mais aussi de la **valeur ajoutée pour le salon**. « *Ils développent une relation de confiance avec leur clientèle, constate Pierre Barré. En désinfectant les peignes, les ciseaux devant les clients, en proposant des peignoirs propres, en valorisant la sécurité de leur clientèle, les salons apportent ainsi de la plus-value à leur service et se démarquent de la concurrence. C'est un moyen d'attirer et de fidéliser de nouveaux clients.* » ■

L'AVIS DE PATRICK LAGRÉ

Il est important et nécessaire que le matériel utilisé soit désinfecté et entretenu régulièrement par les coiffeurs. Chez Toni&Guy, c'est une obligation. Cela fait partie de l'image du salon et de qualité de service. Pour donner un exemple : c'est un peignoir propre à chaque client...



FLASHEZ
pour lire plus d'infos