

## « Eazyscreen ? ça fait entrer les clients ! »

*Christophe Pinon, gérant associé du groupe C&C Partner, réseau de salons de coiffure et d'esthétique dans le grand Sud-Est (Languedoc/Paca/Rhône-Alpes)*

*Eazyscreen a fait une entrée très remarquée au printemps 2016 chez Fun Look, Beauty Family, Made in Coiff et Studio Avenue. Les franchisés apprécient. Les clients en redemandent.*



« Avec quatre enseignes sur trois segments, nous répondons aux besoins de 92% du marché de la coiffure (les 8% restants constituant le haut de gamme) », explique Christophe Pinon. Fun Look (15 salons) et Beauty Family (10 points de vente) couvrent l'entrée de gamme – « la qualité au meilleur prix » –, installés en zones urbaines et périphériques. Made in Coiff (5 salons), positionné sur le segment moyen de gamme/fashion – « celui qui souffre le plus » –, s'adresse aux 15-35 ans, dans une ambiance musicale électro. Enfin, c'est Studio Avenue, avec 40 magasins, qui fait figure de vaisseau amiral, placé sur le moyen/haut de gamme (29 € la coupe femme, 19 € pour l'homme). Toutes ces enseignes sont regroupées sous la houlette de C&C Partner, créé en 2008 à Marignane

(certaines enseignes existaient avant), fruit de la rencontre, six ans plus tôt, de deux professionnels de la coiffure, Christophe Caggia et Christophe Pinon.

## « MG Instore, un de nos fournisseurs préférés ! »

Le groupe, qui avait déjà instauré une politique marketing très active (envoi de SMS, cartes "ambassadrice", opérations tickets de caisse, etc.), a décidé de muscler sa stratégie dans les points de vente avec Eazyscreen. « Nous parlions depuis un moment de digitaliser les salons, explique Christophe Pinon, mais nous souhaitons mettre en place un programme consistant, en dehors des vidéos de nos fournisseurs. Nous avons donc intégré la solution Eazyscreen juste avant l'été 2016, avec un déploiement progressif jusqu'en 2017 pour tous les points de vente. MG Instore fait partie de nos fournisseurs préférés, avec un très bon niveau technique ; ils sont réactifs, dynamiques, à l'écoute, force de proposition. C'est très confortable de travailler avec eux. Nous les connaissons depuis longtemps, les salons sont également sonorisés par leurs soins. Quand on anime un réseau de franchises, on a besoin de solutions rapidement. Si nous avons une offre spéciale propre au groupe par exemple, ils peuvent la programmer en une heure. »

## L'affichage dynamique, idéal pour faire entrer les clients !

Et ça paie ! Sur les écrans des salons (un en vitrine et un ou deux à l'intérieur), donc, outre les vidéos sur les nouveautés de L'Oréal ou de Kérastase, par exemple, des images de mode (flux RSS), une formule météo géolocalisée, l'horoscope et, bien sûr, des offres spéciales, propres à chaque enseigne. « Les écrans plaisent beaucoup, en vitrine, c'est un très bon outil dans les centres commerciaux, ça fait entrer les gens (de 10 à 30% constatés en galerie marchande). Mais en centre-ville et selon l'orientation de la vitrine – avec une exposition plein Sud, on ne voit rien – c'est plus intéressant à l'intérieur ; les clients sont attentifs à nos offres et ça leur donne envie. » Il faut aussi reconnaître qu'un salon de coiffure, c'est l'endroit idéal pour l'affichage dynamique, compte tenu du caractère captif de la clientèle...

### C&C Partner

**Activité :** Enseignes régionales de coiffure et d'esthétique  
**Marques :** Fun Look, Beauty Family, Made in Coiff, Studio Avenue  
**Nombre de points de vente :** 70  
**Création :** 2008  
**Dirigeants :** Christophe Caggia et Christophe Pinon  
**Ville :** Marignane  
**CA 2016 franchises :** 10 M€  
**Web :** Beautyfamily.fr - Fun-look.com - Madeincoiff.fr - Studioavenue.fr

