

Augmentez et fidélisez votre clientèle grâce à un service « plus » : le conseil en apparence

Un nouveau service est proposé par la Fédération nationale de la coiffure : la formation et le conseil en apparence.

Toujours à la recherche de nouveautés, afin de mieux répondre aux besoins de ses ressortissants, la FNC est consciente de l'importance et de l'intérêt que peut représenter une formation dans le domaine du look et de l'apparence, sujet qui intéresse de plus en plus la clientèle. Aussi a-t-elle pris contact avec Josy Mermet.

Nouvelle approche que la sienne ! Depuis huit ans, cette spécialiste travaille sur la beauté. Elle a rassemblé toutes ses passions : mode, maquillage, coiffure, relations humaines et a mis au point des consultations de « conseil en apparence » pour les particuliers et les sociétés, ainsi que des formations destinées aux professionnels de l'esthétique.

En quelques coups d'œil, en effet, J. Mermet détermine avec précision tout ce qui correspond à l'équilibre de son client (ou sa cliente).

Les défauts deviennent qualités

Cela commence par l'établissement d'une gamme de couleurs chaudes ou froides, qui seront valables pour les vêtements comme pour la décoration de la maison, sans oublier la coiffure ! Après une description totale du « look », des pieds à la tête, on commence à dégager l'unité, l'harmonie de la personne. Tout devient évident. Ce que l'on prend pour des défauts, Josy Mermet en fait des qualités, des traits de caractère qui marquent l'individualité. Son leitmotiv : « Ne sacrifiez plus aux modèles des magazines votre propre personnalité ; apprenez à choisir dans la mode ce qui vous met réellement en valeur ; tirez parti

de vos différences. A vouloir plaire à tout le monde, on finit par passer inaperçu et c'est ce qui peut vous arriver de pire ».

Elle n'impose rien, elle découvre avec une finesse

déconcertante tout ce qui « caractérise », et fait découvrir l'art d'être unique.

« La coiffure est primordiale dans l'équilibre d'une silhouette et, quelle que soit la longueur des cheveux,

certains mots clés sont à respecter ».

Il est difficile de juger objectivement ce que l'on connaît trop bien. Face à la richesse et à la variété de la mode, comment conserver intact son sens de l'autocritique ? L'expérience et la sensibilité de Josy Mermet lui permettent de s'oublier totalement, de ne pas faire intervenir son goût personnel, mais au contraire de ne se fier qu'aux éléments particuliers à chacun de ses clients.

L'art d'être unique

Cette méthode, qui est déposée, intéressé de nombreuses marques de cosmétiques (Estée Lauder, Carita, Yves Saint-Laurent, Jeanne Gatineau...). La presse s'en fait l'écho : en effet, de nombreux magazines ont parlé de cette innovation (*Le Monde, Biba, Elle, l'Express, Prima, Tiel, Marie-France, Madame Figaro, Esthética* et bien d'autres...). J. Mermet a également donné une conférence au Mondial Coiffure Beauté 1987.

Aussi la FNC a-t-elle voulu s'attacher ses services, afin de pouvoir proposer aux coiffeurs des stages adaptés dans les domaines aussi importants que le « look », qui prend une importance cruciale pour la clientèle des salons.

Déjà des conférences ont lieu régulièrement dans le cadre des stages proposés par le Syndicat de la Haute Coiffure masculine. Des stages plus complets, seront prochainement mis en œuvre par la Fédération et pourront être pris en charge par les fonds d'assurance formation.

Les personnes intéressées peuvent écrire à la FNC, 17, rue Notre-Dame-des-Victoires, 75002 Paris - tél. : 42 61 53 24, afin d'obtenir tous les renseignements et les programmes de ces formations.



« A vouloir plaire à tout le monde, on finit par passer inaperçu et c'est ce qui peut arriver de pire », assure Josy Mermet.