

ENC Espace Pro l'art et la manière

Après s'être ouverte à la formation professionnelle voici deux ans en créant "l'Espace Pro", l'École Nantaise de Coiffure fait aujourd'hui une nouvelle proposition originale réservée aux coiffeurs indépendants : "l'Offre Partenaire".

L'École Nantaise de Coiffure a été créée en 1990 pour préparer les jeunes au CAP et BP coiffure. Jean-Pierre Grassiot et Éric Meillerai, ses nouveaux dirigeants, arrivés voici trois ans, ont élargi l'offre en ouvrant, en partenariat avec Wella, "l'Espace Pro". Celui-ci permet aux professionnels de la région de trouver chez eux des formations en coupe, technique et coiffage du niveau de celles dispensées dans les centres parisiens.

Éric Meillerai est issu des formations Vidal Sassoon de Londres. Son savoir-faire lui a permis de rendre les techniques anglo-saxonnes accessibles et efficaces, afin de coïncider avec les besoins et les réalités des salons français. La qualité de ses formations est accrue par le faible nombre de participants par formateur (jamais au-delà de six), et la présence de trois modèles vivants par jour et par stagiaires. Chaque stage est également l'opportunité de s'exercer au dialogue avec la cliente et à la vente de prestation. Et puisque Wella est partenaire, de très bonnes formations aux techniques de coloration et de mise en forme sont



Dionéens DNC

également organisées à la demande. Jean-Pierre Grassiot, quant à lui, a eu l'idée originale de proposer chaque semestre une collection (printemps-été et automne-hiver), afin de présenter aux coiffeurs de sa région les tendances parisiennes et internationales. Ce séminaire est suivi d'une journée d'application pratique sur modèles.

L'offre partenaire

Les deux hommes, toujours enclins à faire bouger les choses, ont eu également l'idée de créer un système d'adhésion offrant aux coiffeurs de véritables plans de formation et de communication, une assistance administrative, des posters de collection, etc. Des avantages certains leur sont également consentis, comme par

exemple des remises de prix de - 25 % sur les stages ainsi que la gratuité de la Soirée Collection. Ce système a l'air de séduire les coiffeurs de la région, puisque vingt d'entre eux auraient déjà signé "l'Offre Partenaire". Naturellement, les formations proposées, tout comme la Soirée Collection et son séminaire, restent ouvertes "à la carte" pour les coiffeurs non adhérents.

Le service après-vente

Reste à signaler une dernière initiative qui démontre une fois de plus l'originalité et surtout le professionnalisme de ses instigateurs : ce que Jean-Pierre Grassiot a appelé "le service après-vente de la formation", « parce que, dit-il, il est hors de question qu'une formation ne soit pas garantie. » Ainsi, un stagiaire qui aurait des difficultés à assimiler et mettre en pratique son stage sur le terrain, peut à tout moment appeler le centre et demander l'aide dont il a besoin. Si nécessaire, une demi-journée lui sera offerte pour qu'il puisse retravailler ce qu'il n'a pas réussi à intégrer. Chapeau !