



Plus de primes moins de charges

L'Accord d'intéressement : un outil de motivation et de fidélisation efficace et exonéré de charges sociales !

en partenariat avec CEGECO



Suite du dossier « Développer votre affaire par la motivation de vos collaborateurs ». *Bibland* de février 2010.

L'accord d'intéressement permet de créer ou de consolider une ambiance de travail productive et efficace, mais également de fidéliser vos collaborateurs en offrant un avantage plus intéressant que dans un établissement concurrent.

Ce dispositif peut être mis en place dans toute entreprise occupant au moins un salarié (temps plein, temps partiel, apprenti...) et les primes exonérées versées s'adressent aussi à son employeur.

Ce dispositif permet donc de récompenser le travail de vos collaborateurs en étant **exonéré de charges sociales** (sauf CSG, CRDS et forfait social).

Vous fixez librement les objectifs à atteindre par votre équipe et vous versez à chacun des primes **si, et seulement si, les résultats sont là.**

Ces primes ne sont pas chargées à 45 % comme une prime classique, mais seulement aujourd'hui à 12 %.

Un accord d'intéressement vous permet ainsi de récompenser,

par exemple, selon votre libre choix :

- Une augmentation de votre chiffre d'affaires par rapport au trimestre précédent ou à l'année précédente.
- Une augmentation du montant de votre facture moyenne.
- Une gestion plus économe de vos produits (shampooings, couleurs, laques...).

Un accord d'intéressement est un engagement de trois ans, mais vous pouvez modifier les critères de ce dispositif en cours d'exécution afin d'adapter au mieux cet outil à vos besoins.

Dans votre accord d'intéressement, vous fixez la masse d'intéressement que vous souhaitez distribuer entre vos collaborateurs, lorsque les objectifs fixés sont atteints, selon trois méthodes de répartition au choix, avec panachage possible : égalitaire, proportionnelle au salaire, proportionnelle à la durée de présence.

En intégrant chacun de vos salariés aux fruits de votre entreprise, ils vont naturellement s'investir davantage et tendre aux objectifs que vous aurez fixés.

Compte tenu de l'intérêt d'un tel dispositif, nous vous conseillons de prendre contact avec un comptable spécialiste coiffure, afin d'être accompagné dans une mise en œuvre adaptée de cet outil à vos besoins.

On se bouge !

Calme plat. L'activité des salons au mois d'août est restée éte, ou presque. Les chiffres de notre partenaire Coopéré et son système Panel vision ne montrent pas d'évolution notable. Le chiffre d'affaires par personne active moyen mensuel (CA/PA) reste stable, à 4 312€. Seule variation, mais à la baisse, le chiffre d'affaires revente par personne active est passé pour la première fois depuis quatre ans sous la barre des 300€ à 295,33€. La moyenne trimestrielle provisoire s'établit donc à 317€ en recul de près de 4 % par rapport à l'année 2009.

Septembre, ne vois-tu rien venir ? Cette atonie rend impatient de recevoir les chiffres d'activité du mois de septembre. Mais il faudra guetter le prochain numéro pour juger si les conseils de nos experts vous permettent de booster votre activité... En attendant, si vous souhaitez mettre un peu de piment à cette rubrique et faire bouger la courbe vers le haut, si vous avez envie d'améliorer les résultats de votre salon, concentrez-vous sérieusement sur la revente.

Des réserves de croissance peuvent se trouver dans des secteurs que l'on peut négliger à première vue. Le CA/PA revente

ne représente que 7 % du total à 321€ en moyenne. Soit seulement 15€ de vente par jour et par personne. Faire mieux est largement envisageable. En guise d'inspiration, nous vous conseillons la chronique de Stéphane Amaru (*Bibland* 15, page 20, accessible sur bibland.com). Dans ce domaine, le coiffeur ne doit pas se contenter de vouloir vendre un produit à son client, mais mettre en valeur ses compétences d'expert et le conseiller. L'envie fera le reste.

Fiche moyenne Femme (+0,80%)	38,91 euros	↗
Fiche moyenne Homme (-0,42%)	15,01 euros	↗
CA Revente par PA* (+0,05%)	318,00 euros	=
CA coloration par PA (+5,21%)	448,98 euros	↗
CA par PA (-0,14%)	4228,29 euros	=

Evolution des chiffres sur un an

Panelvision de Coopéré est un outil de benchmarking qui s'appuie sur un panel de 700 salons et 2 000 collaborateurs sur la France entière.

* PA : personne active

en partenariat avec Panelvision de Coopéré

