

Owseat, la startup qui booste les revenus des professionnels de la beauté en louant leurs espaces libres

Salons de coiffure, salons de beauté et instituts de bien-être partagent tous les mêmes enjeux : afin d'être rentables et de prospérer, ils ont besoin de recevoir de la clientèle afin que l'espace soit réellement exploité.

Dans le même temps, le secteur est en grande mutation : les prestations à domicile sont en nette augmentation (18 000 emplois pour la coiffure à domicile par exemple), et le chiffre d'affaires des « petits salons » (CA annuel inférieur à 200 000 euros) est en baisse de 2% en 2016.

En conséquence, il existe un besoin, une attente, de la part de deux catégories de professionnels :

- Les indépendants qui n'ont pas de salon aimeraient disposer d'un lieu dédié à leur activité en plus de leurs prestations à domicile mais ne peuvent pas investir
- Les professionnels qui ont un salon aimeraient augmenter leur rentabilité en accueillant des professionnels indépendants, mais ont légitimement des craintes (législation, détournement de clientèle, etc)

C'est pour permettre aux professionnels de la beauté, de la coiffure et du bien-être d'un côté, et aux professionnels indépendants qui n'ont pas de salon que Rebecca Cathline, entrepreneure et dirigeante de Ma coiffeuse afro, lance [Owseat](#) : la startup qui met en relation les professionnels qui ont un salon avec de l'espace libre, et les indépendants qui recherchent un salon pour exercer.

Fille d'esthéticienne, Rebecca a eu l'idée de cette plateforme en constatant toutes les difficultés rencontrées par sa mère pour trouver une prothésiste ongulaire en freelance susceptible d'intégrer un espace inoccupé dans son institut.

C'est pour cela qu'avec **Owseat, tout est compris** : les deux futurs partenaires se découvrent en ligne, sur le site internet de Owseat. Ils contractualisent facilement avec Owseat qui s'occupe de leur faire signer un contrat visant à rendre la contractualisation conforme à la législation et évitant à chacun des écueils. La plateforme se rémunère sur un pourcentage de la réservation entre les deux partenaires.

Tout le monde y gagne !

Les salons peuvent louer leurs espaces libres (fauteuils, cabines, ...), augmenter leurs revenus, diversifier l'étendue de leurs prestations et collaborer avec des indépendants en toute sécurité.

Quant aux indépendants, ils travaillent librement (où ils veulent et quand ils veulent), ils profitent d'un chiffre d'affaires régulier, ils proposent un espace physique à leurs clients et ils collaborent avec des salons en toute sécurité.



OwSeat, un concept inédit en France qui démocratise la location de fauteuils

En France, 52% des gérants de salon travaillent seuls car leur chiffre d'affaires ne leur permet pas d'embaucher. En parallèle, parmi les 90% de coiffeurs indépendants (hors circuit franchises), 39% gagnent moins que le SMIC.

Dans ce contexte, Owseat propose un concept totalement inédit en France : la location d'espace/de fauteuils. Importé des Etats-Unis (on parle de "shearshare" là-bas), ce modèle novateur crée une relation gagnant/gagnant entre :

- les professionnels (salons de coiffure, instituts de beauté, spas,) disposant d'un salon
- et les indépendants (coiffeurs, esthéticiennes, maquilleuses à domicile, prothésistes ongulaires, masseurs, professionnelles de l'extension de cils....) qui ont besoin de diversifier leurs sources de revenus.



Un contrat rédigé par un cabinet d'avocats pour une totale sécurité

Jusqu'à présent, la location de fauteuils ou d'espace était difficile à mettre en place pour les professionnels de la beauté. En effet, le risque était grand de voir ce partenariat requalifié en contrat de travail en cas de contrôle de l'Administration.

Mais avec Owseat, cette situation appartient désormais au passé.

Rédigé par un cabinet d'avocats spécialisé en droit des sociétés et en droit social, le contrat est **en totale conformité avec la législation sociale**.

Les deux parties peuvent ainsi collaborer en toute sécurité, sans avoir peur d'éventuels problèmes avec des organismes tels que l'Urssaf.

Une équipe qui maîtrise parfaitement le secteur de la beauté et de la coiffure

Owseat ne se contente pas d'être à la pointe au niveau juridique ! La plateforme a été conçue par une équipe qui connaît vraiment les attentes des professionnels du secteur de la beauté et de la coiffure.

Et pour cause ! La dirigeante et co-fondatrice, Rebecca Cathline baigne dans le milieu des salons d'esthétique depuis toujours et elle a déjà lancé avec succès un autre site dans le domaine de la coiffure (MaCoiffeuseAfro.com).

Rebecca précise :

Experte dans ce domaine, mon équipe peut ainsi s'adapter parfaitement aux besoins de tous ses partenaires. Une conciergerie est d'ailleurs proposée pour accompagner les salons et les indépendants concernant la location d'espace ou de fauteuils et répondre à toutes leurs questions.



Une relation gagnant/gagnant qui révolutionne le secteur de la beauté

Owseat propose une nouvelle façon de collaborer dans laquelle tous les acteurs tirent leur épingle du jeu :

Pour les gérants de salons de coiffure/beauté : une augmentation de revenus jusqu'à 75%.

En louant leurs espaces libres (fauteuils, cabines...), les gérants de salon de coiffure ou de beauté peuvent **augmenter leur trafic et leurs revenus jusqu'à 75%**. S'ils le souhaitent, ils peuvent aussi proposer des services additionnels qui seront facturés au freelance : la réception et l'émission d'appels téléphoniques, la prise de rendez-vous, le linge (peignoirs et serviettes) du salon, l'utilisation du nom commercial du salon dans la communication, l'accès au paiement par carte bancaire, bénéficiaire du ménage du soir par le prestataire du salon, etc.

Avec Owseat, ils disposent d'une solution pour fidéliser leur clientèle en proposant des **prestations variées et qualitatives**.

En effet, les professionnels peuvent s'assurer des compétences des indépendants en ayant accès à différentes informations : photo, présentation personnelle, années d'expérience, diplômes et domaines d'exercice.

La mise en relation est un jeu d'enfant :

1. Les propriétaires de salon peuvent compléter gratuitement leur profil en ligne avec l'adresse du salon, la surface disponible, le nombre de fauteuils (s'il s'agit d'un salon), des photos, les tarifs, la durée et les conditions de location (la réception et l'émission d'appels téléphoniques, la prise de rendez-vous, le linge ...).
2. Quand un prestataire indépendant est intéressant, ils reçoivent une notification
3. Il ne leur reste plus qu'à accepter ou à décliner la demande !

Lors d'une demande de réservation, le gérant de salon reçoit une notification et peut accepter ou décliner la demande.



Pour les indépendants de la beauté : du travail supplémentaire avec un maximum de souplesse

Les coiffeurs, esthéticiennes, maquilleuses à domicile... peuvent **travailler où ils veulent et quand ils veulent** afin de bénéficier d'un revenu régulier selon la durée sélectionnée. Et en cas de déménagement dans une autre région, ils ne sont plus pénalisés par la perte de leur clientèle puisqu'ils trouvent très facilement des salons et instituts avec lesquels collaborer.

Ils profitent aussi d'un autre avantage de taille : la possibilité d'**élargir leur clientèle**, surtout pour des jeunes professionnels, en proposant un espace physique dans un cadre de qualité à leurs clients. Il s'agit d'une véritable aubaine pour tous ceux qui n'ont pas les moyens financiers d'avoir leur propre salon ou qui redoutent de s'engager dans la durée.

Trouver un salon dans lequel exercer se fait en quelques clics :

1. L'accès aux annonces des salons est gratuit
2. Le choix s'effectue à partir de leurs critères (tarif, surface, lieu) et des avis des autres utilisateurs
3. Il ne reste plus qu'à sélectionner la durée du partenariat (journée, semaine ou mois) et à réserver directement l'espace en ligne !

Le coût de la mise en relation est très attractif (commission de 10 à 15%) puisque l'inscription est gratuite et qu'il n'y a aucun frais supplémentaire à prévoir.

A propos de Rebecca CATHLINE, la co-fondatrice d'Owseat



Rebecca Cathline est une entrepreneure inspirée et inspirante !

Elle découvre l'univers de l'entrepreneuriat et de la beauté dès son plus jeune âge, puisque sa mère a ouvert deux instituts de beauté dans lesquels Rebecca passe tous ses mercredi après-midi et ses week-ends. Sa mère l'inspire beaucoup et l'a toujours poussé à se lancer.

Avec succès ! Après avoir suivi une formation en webmarketing, Rebecca a en effet commencé à travailler dans ce secteur en tant que Rédactrice Web chez Truffaut, puis Chargée de clientèle chez Vente privée et enfin Assistante e-commerce pour la marque de prêt à porter Jacqueline Riu.

Finaliste du concours Talent du numérique organisé par BFM Business, elle lance son tout premier site MaCoiffeuseAfro.com en février 2016.

Il s'agit de la 1ère application qui en un clic permet à 4,500 000 de femmes noires et métissées de trouver un coiffeur, rigoureusement sélectionné et qui se déplacera à domicile. Un service mais aussi une nécessité qui permet à toutes d'accéder à la beauté et des prestations de qualité.

Quelques mois plus tard, en juillet, Rebecca est sélectionnée pour intégrer le programme HEC Mercure avec un focus sur l'entrepreneuriat.

Ma Coiffeuse Afro est un concept plébiscité par les clientes mais aussi reconnu par les professionnels puisqu'en septembre 2017, le site est lauréat de la première édition de la bourse French Tech diversité.

En discutant avec sa mère, Rebecca a très vite une autre idée novatrice pour la France. En effet, en tant qu'esthéticienne, sa mère peine à trouver une prothésiste onguulaire pour occuper un espace qu'elle souhaitait mettre en location et diversifier ses prestations.

Plusieurs difficultés apparaissent. Non seulement il n'est pas évident de savoir où s'adresser pour trouver une prestataire freelance compétente, mais cette éventuelle collaboration semble aussi risquée : par exemple, comment éviter la requalification en contrat de travail ?

Rebecca décide alors d'importer un concept qui se développe de plus en plus aux Etats-Unis : la location d'espace ou de fauteuil. Owseat vient de naître !

Rebecca conclut :

Notre objectif est de démocratiser la location d'espace / fauteuil en salon et en institut de beauté en France d'ici les prochains mois et de référencer plus de 1500 salons d'ici la fin de l'année 2018.

Pour en savoir plus

Site internet : <https://leads.owseat.com/>

Contact Presse

RD CLICK

Rebecca CATHLINE

E-mail : rebecca@owseat.com