

**By Mowa**

**MW**

**LES**

**100**

**RÈGLES  
DE LA COIFFURE  
AFRO**

**Technique, relationnel, éthique, mindset, image pro, gestion, et développement personnel.**

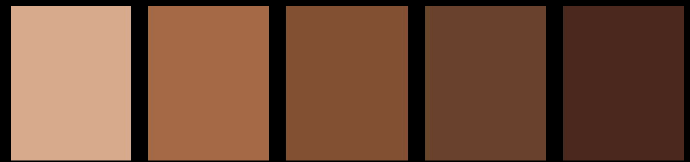
Un **e-book gratuit** pour celles et ceux qui veulent faire du cheveu texturé bien plus qu'un geste : un métier, une posture, une expertise reconnue.

[mowaagency.fr](http://mowaagency.fr)

**Copyright © 2025 Mowa Agency**

<http://www.mowaagency.fr>

Tout droits réservés



**Melanin Of The World Agency**

**PARTNER**

**SCHOOL**

**CLUB**

## **SCHOOL**

L'espace de formation dédié à l'excellence et à la créativité. Nous organisons des masterclass et ateliers à la fois théoriques et pratiques autour de la beauté afro (coiffure, makeup, savoir-faire technique) et de la communication digitale & marketing.

**Notre mission :** transmettre des compétences pointues et inspirer les professionnel·les à bâtir une carrière solide, visible et reconnue.

## **PARTNER**

Le réseau pro qui valorise et connecte les freelances de la beauté afro à des missions, formations et opportunités exclusives.

Représenté·e, soutenu·e, connecté·e.

## **CLUB**

La communauté qui inspire, informe et connecte les passionné·es de la beauté afro.

Des conseils, des événements, des interviews exclusives.

# SOMMAIRE

1. LES BASES TECHNIQUES INCONTOURNABLES
2. POSTURE PROFESSIONNELLE & IDENTITÉ
3. RELATION CLIENT & ÉTHIQUE
4. IMAGE PRO & DÉVELOPPEMENT
5. GESTION, ÉVOLUTION & VISION

# INTRO

Les 100 règles présentées dans cet ouvrage constituent un guide d'inspiration et de motivation destiné aux professionnels et aspirants professionnels de la coiffure afro. Elles ne se veulent ni exhaustives, ni prescriptives, et ne remplacent en aucun cas les protocoles techniques ou réglementaires en vigueur.

Leur objectif est de stimuler la réflexion, d'encourager l'excellence et de promouvoir des standards élevés de service, tout en laissant à chacun la liberté d'adapter ces principes à sa propre pratique et à sa clientèle. Ce document doit être perçu comme une ressource destinée à inspirer et à valoriser le savoir-faire dans le respect de la diversité et de la créativité propres à la coiffure afro.

Ce livre n'est pas un règlement.

Ce n'est pas non plus une liste à suivre à la lettre.

C'est une invitation.

Une invitation à rêver plus grand, à perfectionner chaque geste, à comprendre chaque texture, à écouter chaque histoire que portent les cheveux afro.

Ces 100 règles sont des repères, des éclats d'expérience et de passion, pensées pour guider celles et ceux qui choisissent de faire de la coiffure un art, une mission et un héritage.

Elles ne dictent pas, elles inspirent.

Elles ne ferment pas, elles ouvrent.

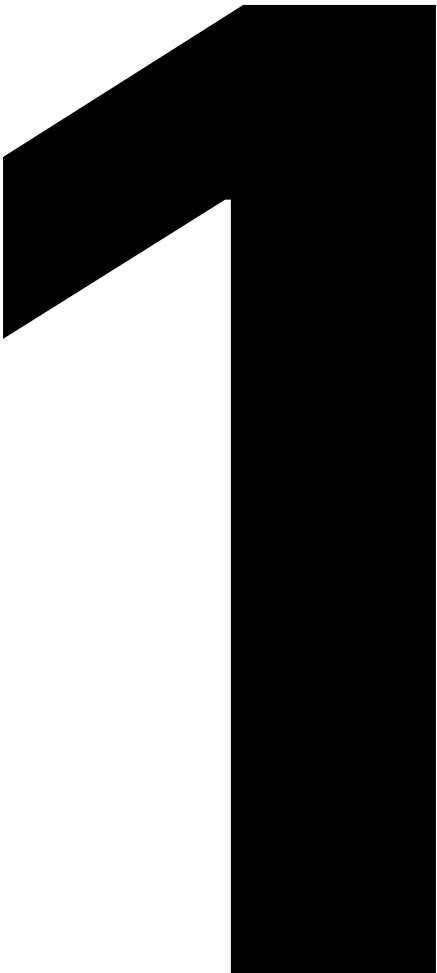
Elles ne sont pas là pour contraindre, mais pour élever.

À toutes et à tous, que vous soyez déjà maîtres de votre art ou en train de tracer vos premiers traits de peigne :

Puissiez-vous y trouver l'élan pour offrir, toujours, des services d'excellence.

Pour honorer le cheveu afro dans toute sa beauté, sa diversité et sa puissance.

**Bonne lecture à toi.**



Les 100 règles de la coiffure afro

# LES BASES TECHNIQUES INCONTURNABLES

# **Maîtrise les bases du cheveu (structure, types, porosité).**

.02

---

# Apprends à diagnostiquer un cuir chevelu

Observer, toucher, analyser l'état du cuir chevelu permet d'adapter les techniques et les produits utilisés.

Cherche les signes de sécheresse, d'irritation, de pellicules, de rougeurs ou de sensibilité particulière. Évalue également la densité et la force du cheveu à la racine.

Un bon diagnostic protège la santé capillaire, prévient les erreurs techniques et renforce la confiance entre le client et le professionnel. C'est la première étape vers un service d'excellence.

.03

---

# Ne coupe jamais sans consultation préalable.

# **Respecte toujours la santé du cheveu avant l'esthétique.**

Un beau résultat ne vaut rien si le cheveu est fragilisé. Évalue toujours sa résistance, privilégie des techniques douces et informe ton client. Dans la coiffure afro, la santé capillaire est la base sur laquelle l'esthétique s'épanouit.

# Adapte tes produits à la texture et à l'état du cheveu.

Chaque cheveu est unique et a des besoins spécifiques. Un produit adapté à l'un peut nuire à l'autre. Analyse toujours l'état du cheveu avant de choisir ton soin : l'expertise, c'est sélectionner le bon produit, au bon moment, pour le bon cheveu.

.06

---

**Ne JAMAIS défriser  
un cuir chevelu  
irrité ou blessé.**

.07

---

**Apprends les gestes  
précis, pas rapides.**

La précision protège le cheveu et garantit un résultat impeccable. La vitesse viendra avec l'expérience, mais la justesse du geste, elle, fait toute la différence.

# Pratique la désinfection rigoureuse de ton matériel.

Un outil propre protège la santé du client et préserve ta réputation. Après chaque prestation, nettoie et désinfecte peignes, brosses, ciseaux et accessoires : l'hygiène est la première marque de professionnalisme.

# **Maîtrise les fondamentaux : Coupe, brushing, tresses soins.**

.10

---

## **Connais les différences entre les textures (lisse, bouclé, afro...)**

Chaque texture a ses caractéristiques, ses forces et ses fragilités. Les comprendre te permet d'adapter tes gestes, tes outils et tes produits pour révéler la beauté naturelle de chaque cheveu.

.11

---

## **N'applique jamais de la chaleur excessive sans protection.**

La chaleur non maîtrisée fragilise et casse la fibre capillaire. Utilise toujours un protecteur thermique et ajuste la température à la texture pour préserver la santé et la brillance du cheveu.

.12

---

## **Sais reconnaître un cheveu en détresse (casse, chute, porosité).**

Un cheveu en détresse se reconnaît par sa tendance à se casser facilement, une chute excessive et une porosité élevée, ce qui se traduit par une fibre fragile, terne et qui peine à retenir l'hydratation.

**Travaille  
toujours dans le  
sens naturel du  
cheveu.**

.14

---

# **La section des cheveux est la base de toute précision.**

La section des cheveux permet d'isoler précisément chaque partie pour mieux contrôler la coupe ou le soin, assurant ainsi un résultat net, équilibré et professionnel.

.15

---

# **Ne surcharge pas le cheveu de produits.**

.16

---

**Sois à jour sur  
les techniques  
de soins  
profonds.**

.17

---

**Un bon coiffage commence  
par un bon shampooing.**

Il nettoie le cuir chevelu et les fibres capillaires, préparant ainsi les cheveux à être plus faciles à coiffer et à sublimer.

.18

---

## **Ne coiffe jamais un cheveu sec sans l'avoir hydraté.**

Cela risque de le casser et d'accentuer sa fragilité.

.19

---

## **Gère les tensions sur le cuir chevelu (surtout pour les coiffures protectrices).**

**Savoir dire “non”  
à une demande  
qui met en  
danger le  
cheveu.**

**MW**



2

**POSTURE  
PROFESSIONNELLE  
& IDENTITÉ**

.21

---

# **Ton talent est une compétence, pas un hobby.**

C'est grâce à ta maîtrise et ton travail que tu peux vraiment faire la différence et progresser durablement.

.22

---

# **Le respect de ton travail commence par toi.**

En coiffure comme dans tout ce que tu entreprends.

**Sois toujours en  
apprentissage,  
même après 20  
ans.**

# **Tu ne travailles pas "*dans les cheveux*", tu travailles avec des personnes.**

Chaque client arrive avec ses attentes, son style de vie, ses émotions et ses besoins. Comprendre qui ils sont permet d'adapter ta technique, d'offrir un service personnalisé et de créer une expérience positive. Ce lien humain est essentiel pour instaurer confiance et satisfaction, car le résultat ne dépend pas seulement de la technique, mais aussi de l'écoute et du respect de la personne derrière les cheveux.

.25

---

# **Ne laisse pas la comparaison freiner ton évolution**

Chaque parcours est unique et c'est en te concentrant sur tes progrès personnels que tu pourras vraiment grandir et t'améliorer.

.26

---

# **Le professionnalisme, c'est aussi arriver à l'heure.**

**Sois fier·e de ta  
spécialité : le  
cheveu afro est  
noble.**

.28

---

## **Accepte que tu ne sois pas fait·e pour tous les profils.**

Il est important d'accepter que l'on ne soit pas fait pour tous les profils, car chacun est naturellement plus à l'aise et efficace avec certains types de personnes, ce qui permet d'offrir un meilleur service et d'avoir un domaine de spécialisation.

.29

---

## **Ne néglige pas ton environnement de travail.**

Un espace propre, organisé et agréable favorise ta concentration, ta créativité et la qualité de ton travail au quotidien.

.30

---

## **Distingue humilité et effacement.**

L'humilité, c'est reconnaître ses limites tout en affirmant sa valeur, tandis que l'effacement consiste à s'effacer au point de nier ses compétences et besoins.

**Apprends à te  
reposer sans  
culpabiliser.**

.32

---

**Un rendez-vous annulé = une opportunité de préparer l'après.**

.33

---

**Savoir se vendre ne veut pas dire trahir ses valeurs.**

**Ton énergie est  
ton outil  
premier.  
Prends-en soin.**

.35

---

**Ne fais pas à tes client·es ce que tu n'aimerais pas qu'on te fasse.**

.36

---

**Entoure-toi de personnes qui tirent vers le haut.**

.37

---

**Crée ta définition du succès (pas celle des réseaux).**

.38

---

**L'argent que tu gagnes reflète la valeur que tu t'accordes.**

.39

---

**La discipline bat le talent sans rigueur.**

C'est la constance dans l'effort et l'organisation qui permettent de transformer le potentiel en réussite durable.

**Choisis tes  
missions  
comme tu  
choisis tes  
produits : avec  
exigence.**

**MW**

**3**

# RELATION CLIENT & ÉTHIQUE

.41

---

# **Regarde ta cliente dans les yeux en la recevant.**

Ce simple geste instaure confiance, respect et crée une vraie connexion dès le premier contact.

.42

---

# **Apprends à écouter sans interrompre**

# **Pose toujours des questions ouvertes avant de coiffer.**

Poser des questions ouvertes avant de coiffer est essentiel pour comprendre en profondeur les attentes, les envies et parfois même les hésitations de ta cliente. Contrairement aux questions fermées qui appellent un oui ou un non, les questions ouvertes invitent à une réponse détaillée, ce qui te donne plus d'informations pour personnaliser ta prestation. Cela crée aussi un dialogue, rassure la cliente et montre que tu es à l'écoute, ce qui renforce la confiance et augmente les chances d'un résultat pleinement satisfaisant. En résumé, ces questions sont la clé pour un service sur-mesure et une expérience positive.

.44

---

**Rappelle que tu es là pour conseiller, pas obéir.**

Ton expertise est précieuse pour guider ta cliente vers ce qui lui convient vraiment, même si cela diffère de ses premières idées.

.45

---

**Ton espace est aussi un lieu de sécurité pour l'autre.**

**Rappelle les  
règles (annulations,  
retards) sans  
crainte.**

.47

---

## **Ne ridiculise jamais une cliente sur ses habitudes capillaires.**

Respecter son histoire et ses choix crée un climat de confiance indispensable pour l'accompagner au mieux. Comme indiqué dans la règle n°24 tu travailles avec des personnes, qui ont des histoires et habitudes différentes.

.48

---

## **Félicite ton/ta client·e sur l'entretien de ses cheveux quand c'est le cas.**

.49

---

## **Garde le secret professionnel, même entre collègues.**

La discrétion est essentielle pour préserver la confiance des clientes et maintenir un environnement de travail respectueux.

**Accepte les  
critiques avec  
recul et  
professionnalisme.**

.51

---

# **Évite les conversations discriminantes dans ton salon**

Évite toute remarque ou sujet pouvant véhiculer des préjugés sur l'origine, la couleur de peau, la religion, le genre, l'orientation sexuelle ou l'apparence.

En quelques mots : favoriser une ambiance inclusive, respectueuse et sans jugements.

.52

---

# **Apprends à dire non avec bienveillance.**

**Ne partage pas  
une photo sans  
consentement.**

# Préfère une cliente satisfaite à une photo Instagram.

Préfère toujours rendre ta cliente heureuse plutôt que de chercher la photo parfaite pour Instagram. Son sourire vaut plus que des likes.

.55

---

## **La fidélité client se construit avec cohérence et respect.**

Sois cohérent·e dans ton travail et respecte chaque client·e : c'est ainsi que tu bâtiras une vraie fidélité

.56

---

## **Sois pédagogue : explique chaque geste.**

.57

---

## **Mets en valeur les petites victoires capillaires.**

.58

---

# **Accepte les refus comme partie du métier.**

Accepte qu'un refus fasse partie du métier : tout le monde ne dira pas oui, et ce n'est pas un échec. Parfois, ce n'est juste pas le bon moment, pas le bon budget ou pas le bon style pour la personne. L'important, c'est de rester professionnelle, de garder une bonne image et de continuer à avancer. Chaque 'non' te rapproche d'un 'oui'.

.59

---

# **Laisse ton ego à l'extérieur de la relation client.**

**Ton énergie  
crée l'ambiance.  
Gère-la avec  
intention.**



**MW**

4

# **IMAGE PRO & DÉVELOPPEMENT**

**Ton profil  
Instagram est  
ton portfolio.**

.62

---

**Une photo floue =  
une occasion  
manquée.**

.63

---

**Valorise toutes tes  
prestations, pas  
seulement les plus  
“instagrammables”.**

.64

---

**Habille-toi comme si tu te respectais.  
(Tu le fais.)**

.65

---

**Tes stories = ton storytelling.  
Sois intentionnel·le.**

.66

---

**Ton image parle  
avant même que tu  
ouvres la bouche.**

Soigne ton apparence, ta posture et ton attitude, car elles donnent déjà un aperçu de ton professionnalisme.

.67

---

**Ne copie pas,  
inspire-toi.**

Prends des idées, adapte-les et crée ta propre signature.

.68

---

**Une griffe visuelle  
forte commence par  
la régularité.**

# **L'authenticité attire mieux que le buzz.**

Sois vraie dans ton travail et ta communication, c'est ce qui fidélise vraiment.

.70

---

# **Les marques remarquent la cohérence.**

Les marques remarquent la cohérence : elles font attention à ce que ton image, ta communication et la qualité de ton travail racontent la même histoire. Si ton style, tes valeurs et ton professionnalisme sont alignés sur le long terme, tu deviendras naturellement une référence crédible et fiable à leurs yeux. C'est cette constance qui donne envie aux marques de collaborer avec toi.

.71

---

# **Tu es ta propre campagne de communication.**

**Si tu n'es pas  
claire sur ton  
offre, personne  
ne le sera.**

.73

---

# Fais simple, mais soigné.

Privilégie la clarté et la qualité plutôt que la complexité inutile.

.74

---

# Sois visible, même quand tu n'as pas de contenu neuf.

La régularité compte plus que la nouveauté permanente. Tu peux recycler d'anciennes photos ou vidéos, reformuler un conseil déjà donné, partager des avis clients, ou montrer des moments de ton quotidien professionnel.

L'important est de rester présent.e dans l'esprit de ta communauté, même avec des contenus simples, pour maintenir le lien et ne pas disparaître des radars.

.75

---

# Préfère un feed vrai qu'un feed parfait.

Aujourd'hui, les gens cherchent de l'authenticité. Un contenu trop retouché ou trop calculé peut sembler froid ou inaccessible. En montrant la réalité de ton travail, avec ses réussites mais aussi ses petits ratés ou moments spontanés, tu crées une vraie connexion avec ta communauté. Cela inspire confiance et fidélité, parce que les gens se reconnaissent dans ce qui est vrai, pas dans une façade trop polie.

.76

---

# Réponds aux messages comme tu accueillerais un client.

.77

---

**Ton nom est ta  
marque.  
Protège-le.**

.78

---

**Donne plus que  
ce qu'on attend :  
c'est ça qui  
marque.**

.79

---

## **La beauté n'est pas que visuelle, elle est relationnelle.**

Ce que tu offres à ta cliente ne se limite pas à un changement d'apparence. C'est aussi l'écoute, la bienveillance, la confiance et le lien que tu construis avec elle. Quand une cliente se sent comprise et respectée, elle ressort non seulement belle, mais aussi apaisée et valorisée. Ton rôle est donc autant de sublimer ses cheveux que d'offrir une expérience humaine qui fait toute la différence.

.80

---

## **Ton site/booking doit refléter ton niveau.**

**MW**

5

# **GESTION, ÉVOLUTION & VISION**

**Fixe des prix qui respectent ta valeur et ton temps.**

.82

---

# **Calcule tes charges. Ne travaille pas à perte.**

Connais exactement tes coûts (loyer, matériel, produits, salaires) pour fixer des tarifs justes. Ne travaille jamais à perte, car même si tu débutes, ton travail mérite d'être rémunéré correctement.

.83

---

# **Propose des services clairs, pas trop nombreux.**

Quand tu offres trop de prestations, cela peut embrouiller ta cliente et compliquer ta gestion. En te concentrant sur un nombre limité de services que tu maîtrises parfaitement, tu gagnes en efficacité et en qualité. Cela facilite aussi la communication, car tes clientes savent exactement ce qu'elles peuvent attendre de toi. Cette clarté rassure et fidélise.

.84

---

**Apprends à dire  
“c’est hors  
budget” sans  
culpabilité.**

.85

---

**Ton temps est une  
ressource non  
renouvelable.**

Organise-le et valorise-le, car chaque heure passée ne pourra jamais être récupérée. Choisis où et avec qui tu l’investis.

# Prévois toujours une part de revenu pour te former.

La coiffure, comme beaucoup de métiers, évolue constamment avec de nouvelles techniques, produits et tendances. En investissant régulièrement dans des formations, tu restes à jour, tu élargis tes compétences et tu renforces la valeur de tes prestations. C'est aussi un signal fort pour tes clientes et pour les marques : tu prends ton métier au sérieux et tu es engagée dans une amélioration continue. Voir la formation comme une dépense est une erreur, c'est un investissement qui se traduit directement en qualité, en crédibilité et en chiffre d'affaires.

Se former avec Mowa School :  
[mowaagency.fr/school](http://mowaagency.fr/school)

.87

---

**Mets de côté pour ton matériel et ton avenir.**

.88

---

**Délègue ce que tu ne maîtrises pas (compta, graphisme...).**

.89

---

**Crée une routine administrative.**

1 heure par semaine suffit.

**Relance tes  
client·es : elles  
sont souvent  
juste occupées.**

.91

---

# Prépare un plan pour les périodes creuses.

Anticipe les moments plus calmes de l'année en prévoyant des offres spéciales, des campagnes de communication ou des collaborations, afin de garder ton agenda rempli et ton chiffre d'affaires stable.

.92

---

# La croissance, ce n'est pas que financier : c'est aussi l'impact.

C'est aussi l'impact que tu as sur tes clientes, ton équipe et ta communauté. Faire grandir ton activité, c'est aussi faire grandir les autres autour de toi.

.93

---

**Rêve plus grand que ce que tu vois autour de toi.**

.94

---

**Ne laisse pas une mauvaise journée t'empêcher d'avancer.**

.95

---

**La persévérance bat l'algorithme.**

Publie, montre ton travail et reste constant.e, même quand la visibilité baisse. Sur le long terme, c'est ta régularité qui gagne.

.96

---

## **Note chaque idée. Même les folles.**

Sur le moment, elles peuvent sembler irréalisables ou décalées, mais avec le temps, certaines se révèlent brillantes ou adaptables. Avoir un carnet ou un dossier dédié te permet de ne rien perdre et de puiser dedans quand tu manques d'inspiration. Les meilleures innovations naissent souvent d'une idée qui paraissait improbable au départ.

.97

---

## **Reste connectée à ta mission.**

Rappelle-toi pourquoi tu as commencé ce métier, quelles valeurs tu veux transmettre et l'impact que tu souhaites avoir. Cela te guidera dans tes choix et te donnera de la force dans les moments difficiles.

.98

---

**Sois  
professionnelle  
même quand  
personne ne  
regarde.**

.99

---

**Tu es artiste. Mais aussi  
entrepreneur·e.**

Ton talent créatif est la base, mais pour réussir, il faut aussi gérer ton business avec rigueur, organisation et stratégie.

**Le monde a  
besoin de ton  
expertise.**

**Montre-toi.**

# Tu as apprécié·e ce e-book ?

## Retrouve plus de contenu dans le **MOWA CLUB**

- Interview exclusives,
- Événements,
- Formations privées,
- Offres promo partenaires,
- Études de marché & contenus privés...

**Chaque semaine par email**

**Accéder au club**



# Mowa Agency



[mowaagency.fr](https://mowaagency.fr)



[Mowa Agency](https://www.facebook.com/MowaAgency)



[mowa.agency](https://www.instagram.com/mowa.agency)



[contact@mowaagency.fr](mailto:contact@mowaagency.fr)

**Melanin Of The World Agency**

©2025 Mowa Agency

Tous droits réservés.

**MW**