

ritaires pour les actions de développement du commerce international, on peut s'interroger sur la place de l'Alsace dans ces pays.

On constate alors que les exportations de l'Alsace sont encore largement focalisées sur les débouchés les plus proches: Allemagne (32%), Grande-Bretagne (8%) et Italie (7,8%).

L'industrie alsacienne est finalement encore assez peu présente outre-Atlantique et en Asie: «Peu de marchés dynamiques ou de grande taille ont pris le relais des pays européens sur ces dernières années».

A noter, toutefois, la place remarquable prise par la Chine à l'importation, devenue 5e fournisseur de l'Alsace avec des ventes multipliées par 2,5 en cinq ans mais seulement son 19e client.

A.L.

La Chine décoiffe Yannick Kraemer

●●● Créateur de l'enseigne Luis Kraemer, le coiffeur strasbourgeois implante son savoir-faire à Canton, où il découvre la décoiffante réalité chinoise.

Yannick Kraemer débarque en décembre 2003 pour la première fois à Canton, Guangzhou en graphie internationale, métropole champignon de 17 millions d'habitants dans le sud de la Chine, non loin de Hong Kong. Le coiffeur strasbourgeois veut découvrir par lui-même le terrain où l'embarquent ses nouveaux associés. Car il a pour projet de participer au développement d'une nouvelle chaîne de salon de coiffure à laquelle son nom et son savoir-faire seront mis en avant, symbole de la manière française.

Un cœur qui bat très fort

«Je voulais aller en Chine pour voir moi-même de quoi on parle. Je m'attendais à voir beaucoup de vélos, beaucoup d'uniformité. Eh bien ça n'est plus ça du tout!», sourit Yannick Kraemer, de retour

au siège de son groupe, au centre de Strasbourg. «Il y a beaucoup de différences entre ce qu'on lit et ce qu'on voit. C'est une ville champignon, avec un cœur qui bat à une allure extraordinaire. J'ai été emballé très vite», raconte le Strasbourgeois, qui s'avoue bluffé par ce qu'il a vu. «Tous les salons, aussi modernes que les nôtres, sont pleins à craquer. Il y a une consommation de coiffure plus forte qu'en France, une relation avec le toucher qui n'a rien à voir avec la nôtre. Les salons sont pleins de 8h à 24h! C'est vrai que les loyers sont très élevés, mais avec des taux de fréquentation aussi élevés et une telle amplitude horaire...»

La visite de décembre achève de convaincre Yannick Kraemer. En France, pour l'essentiel, avec une quarantaine de salons, 8 millions d'euros de chiffre d'affaires et 190 collabora-

teurs, le groupe à l'enseigne Luis Kraemer s'était jusqu'à présent limité à un développement rayonnant autour de Strasbourg.

Mais Yannick Kraemer est approché par un homme d'affaires Strasbourgeois d'origine chinoise Yu Lam Wong et son fils Kin Fung, diplômé de l'Iseg, qui souhaitent développer des affaires en Chine, à partir d'une base à Hong Kong. La coiffure est identifiée comme un secteur prometteur, où le savoir-faire français peut faire la différence. Un accord est finalement trouvé, aboutissant au rachat de trois salons à Canton, sous la raison sociale Soho by Luis Kraemer qui, semble-t-il, sonne bien sur place.

Des coiffeurs très pointus

Début mars, c'est l'officialisation de cet accord en Chine même, à l'occasion du salon China Canton Cosmetics Fair, l'équivalent du Mondial de la Coiffure à Paris. Du 5 au 7 mars, une demi-douzaine de coiffeurs de l'équipe Kraemer, suivis par



Au cours du China Canton Cosmetics Fair, le Strasbourgeois Yannick Kraemer répond aux questions de la télé.

un cameraman de la chaîne Alsatic, font une démonstration de leur talent. Epuisé par trois voyages en quatre mois et par le rythme de vie de ses partenaires, Yannick Kraemer fait front bravement, répondant aux sollicitations nombreuses des télévisions et des journaux. Une brassée de ces publications à très gros tirages se retrouvent aujourd'hui sur le bureau du Français.

«Professionnellement, les Chinois sont très pointus, très organisés. Ils ne laissent rien au hasard et, à ce point-là, je ne l'ai vu nulle part ailleurs», observe Yannick Kraemer, qui pense être le premier et pour l'instant le seul Français à avoir investi dans ce métier en Chine. «La Chine ne peut plus faire

marque arrière. Tout le monde veut réussir, gagner de l'argent, travailler», note le coiffeur, qui retient l'image d'une population hyper branchée, très jeune, bien loin des clichés habituels.

Yannick Kraemer y croit fermement, trouve pertinent le choix de racheter des salons existants, pour un investissement somme toute raisonnable, environ 350 000 euros en ce qui le concerne. Il pense aussi qu'il est judicieux d'avoir démarré ailleurs que dans la capitale et que Soho by Luis Kraemer a de bonnes chances de décoller.

Antoine Latham

■ Alsatic diffusera une émission sur Yannick Kraemer du 7 au 13 mai.