

Yannick Kraemer.

Maître de l'art éphémère

Premier coiffeur français à être parti à l'assaut de la Chine, Yannick Kraemer s'est depuis forgé une renommée internationale. À 47 ans, il n'a pas l'intention de s'arrêter là. Avec sa marque, Luis Kraemer, développée en franchise, il veut conquérir le monde.

Une fois par mois, Yannick Kraemer se rend à la maison d'arrêt de Strasbourg, située dans le quartier de l'Él-sau. Accompagné de deux de ses salariés, il rejoint une cellule réaménagée pour y coiffer les femmes détenues. L'initiative, lancée il y a quelques mois par la Croix-Rouge, est une première. « J'offre aux détenues un instant de liberté », explique-t-il. Riche de cette expérience, il en appelle à ses confrères pour relayer l'initiative dans d'autres villes.

Fervent opposant à l'uniformisation

L'homme, qui a fait ses premiers pas dans la coiffure à l'âge de 14 ans, n'a rien perdu de la passion qui l'animaient. Pourtant son orientation s'explique au départ par ses résultats moyens à l'école. Ses professeurs lui conseillent l'apprentissage. Il décide donc de suivre les pas de son père, coiffeur à Hatten, à proximité de Wissembourg. Amateur d'art, il aurait aimé être dans une autre vie architecte ou commissaire-priseur. « La coiffure est un art éphémère », considère-t-il. Un art où chaque coupe est unique. Une idée qui plaît à Yannick Kraemer, lui qui a toujours rejeté les concepts reproduits à l'identique dans le monde entier. Boycottant les salons au style impersonnel, il laisse le soin à ses franchisés d'aménager eux-mêmes leur espace. Des franchisés qu'il appelle des partenaires. Lui-même a longtemps été de l'autre côté de la barrière.

Jacques Dessange son modèle

À son retour du service militaire, dans les années 80, il est embauché comme assistant coiffeur dans le salon strasbourgeois Jacques Dessange, tenu par Antoine Hubert, plus connu sous le diminutif de Tony. « À l'époque, c'était le haut lieu de la coiffure », se souvient-il. Rapidement, il prend du galon.

« Tony m'a pris sous son aile », raconte-t-il, un brin nostalgique. Il l'emmène aux réunions des franchisés organisées par la société. C'est là qu'il fait la rencontre de Jacques Dessange, « son père spirituel ». En 1985, il prend la direction du nouveau salon Dessange de Tony, rue du Vieux marché aux Vins. Une promotion qui lui permet de mettre le pied à l'étrier. Deux ans plus tard, il ouvre son premier salon en tant qu'associé, toujours avec son complice. Le jeune homme y prend goût. « Je voulais devenir le premier franchisé du groupe ». Les ouvertures s'enchaînent. Il transforme le salon de son père en franchise Dessange, reprend ceux de Tony, tombé malade, et en ouvre un à Haguenau, Savem, Obemai, Schiltigheim. Il développera parallèlement la griffe Camille Albane, lancée par le groupe en 1995. En 1999, il part à la conquête de l'Allemagne avec un contrat de master franchisé. Il ouvre un salon à Berlin. Une aventure qui lui laisse un goût amer. « L'alchimie n'a jamais pris », reconnaît-il. Il fermera boutique six ans plus tard.

Le XXI^e siècle, l'ère Kraemer

Après cette désillusion, il décide de prendre son envol en lançant sa propre enseigne en 2000. Un départ du groupe Dessange vécu dans la douleur. « Je me suis senti orphelin », confesse-t-il. Mais Yannick Kraemer n'est pas homme à se laisser abattre. Deux ans plus tard, il rachète douze salons Chic et Vogue. Avec toujours cette conviction que pour exister il faut être en nombre. Aujourd'hui, son groupe compte 64 salons à travers le monde. Cinq lui appartiennent, les autres sont des partenariats ou des franchises. L'homme d'affaires aguerri n'a pas peur autant rangé sa paire de ciseaux. Il continue à exercer son art le samedi dans son salon strasbourgeois, rue de la Mésange.

Audrey Bazanella



Yannick Kraemer se destinait à reprendre le salon de son père à Hatten. Aujourd'hui, il est à la tête d'un groupe constitué de 64 salons et présent dans sept pays.

PARCOURS

1961

Naissance de Yannick Kraemer.

1976

Entre en apprentissage dans un salon de Wissembourg.

1981

Intègre le salon Jacques Dessange à Strasbourg tenu par Tony.

1985

Prend la direction du 2^e salon Jacques Dessange de Tony.

1986

Mariage avec Jacqueline.

1987

Ouverture de son premier salon en tant qu'associé, avec Tony.

1999

Ouverture d'un salon à Berlin, fermé six ans plus tard.

2000

Ouverture du premier salon Luis Kraemer.

2002

Rachat des salons Chic et Vogue.

2003

Lancement officiel de la franchise LK.

2004

Ouvertures de salons en Chine, avec un associé.

« Nous allons lancer notre propre gamme de produits capillaires »

Vous êtes le premier coiffeur français à avoir tenté l'aventure chinoise. Comment vous est venue cette idée ?

Tout est parti d'une rencontre avec Yu Lam Wong, un restaurateur strasbourgeois d'origine chinoise. Il m'a proposé de nous associer. Personnellement, j'avais une image très caricaturale de ce pays. Alors j'ai décidé de m'y rendre pour me forger mon propre avis.

Et là, quelle ne fut pas ma surprise. J'ai retrouvé à Canton l'esprit qui régnait dans le salon de Tony dans les années 80, période faste durant laquelle travaillaient entre 30 et 40 coiffeurs. Alors je me suis lancé. J'ai créé une master franchise, dont je détiens 8 % des parts, et nous avons commencé par racheter trois salons, baptisés So'o by Kraemer.

Aujourd'hui, quel est le développement du groupe dans ce pays ?

Nous disposons de 15 salons en Chine, avec un effectif de 400 personnes pour un chiffre d'affaires de l'ordre de 5 M€. Nous avons également ouvert en novembre dernier une école de formation de 1.000 m² à Canton, baptisée l'Academy Luis Kraemer.

Et dans le reste du monde ?

Aujourd'hui, nous sommes présents dans cinq autres pays. Le premier salon Luis Kraemer à l'étranger s'est ouvert en 2001 au Québec. Depuis, le groupe LK est implanté via des contrats de master franchises à Stuttgart en Allemagne, à Bâle en Suisse, à Bangkok en Thaïlande et à Marrakech au Maroc. Pour les deux derniers, je détiens une minorité des parts.

D'autres pays sont-ils à l'étude ?

Je suis sur des pistes pour la Tunisie, le Vietnam, Dubai...

Et la France dans tout ça ?

Le groupe, essentiellement présent sur le Grand Est, compte 28 salons Luis Kraemer, dix du label LK, une franchise aux règles assouplies, et six de la griffe Yannick Kraemer, positionnée sur le haut de gamme et présente uniquement sur Strasbourg et Schiltigheim.

Pourtant, vous n'êtes pas présents à Paris, haut lieu de la mode ?

À vrai dire, j'y réfléchis depuis longtemps. Seulement je n'ai pas encore trouvé le bon partenaire pour me lancer. Si je souhaite bénéficier

d'un label parisien, notamment pour l'image de la marque à l'international, je veux le faire avec un associé en qui j'aurai totalement confiance. Ce salon sera le vaisseau amiral du groupe, le salon de référence.

Quels seront les chantiers de cette année ?

Nous allons sortir en avril une gamme de produits capillaires qui sera disponible en salons et dans des magasins spécialisés. Cette ligne participera au développement de notre marque.

Je vais également ouvrir, avec ma directrice de formation à laquelle je me suis associé, un salon Luis Kraemer dans le centre Rivétoile de Strasbourg (actuellement en construction, NDLR). Il s'étendra sur 120 m² avec un effectif de 15 à 20 personnes. Il sera lancé en septembre prochain.

Pourquoi ouvrir un nouveau salon sur Strasbourg, où vous êtes déjà fortement implanté ?

Le projet Rivétoile est le plus grand événement commercial de ces vingt dernières années sur la ville. Il fallait y être et faire les choses en grand.

Il aime, il n'aime pas

Il aime :

- Le sport en général, et le Racing Club de Strasbourg et la SIG en particulier : « J'aime quand Strasbourg gagne ».
- Sa ville, Strasbourg.
- L'Alsace.
- La nature.
- L'architecture et l'art : « Je peux rester devant un tableau plusieurs heures ».
- Fumer des cigares.
- Les bons repas et surtout ceux entre amis.

Il n'aime pas :

- Sortir : « Je suis assez casanier ».
- Les oursins : « J'ai horreur de ça ».
- Les personnes mal organisées.
- Les gens peu fidèles en amitié.
- La foule.