

# Aventurier de salons

La plupart des expressions relatives au cheveu sont négatives. Sans chercher à les couper en quatre ni à utiliser une métaphore tirée par les cheveux, disons qu'au royaume de la coiffure, Yannick Kraemer, 46 ans, s'est taillé une belle réputation. Fils de coiffeur, il n'est pas né coiffé. Sa réussite, il l'a bâtie à coup d'audace, d'esprit d'entreprise et d'aventure.

PAR CLAUDE KEIFLIN

■ Cela faisait des années que Yannick Kraemer fréquentait les restaurants strasbourgeois de M. Wong. Ce soir-là son épouse, d'origine eurasienne, dinait à l'Osaka (la plupart des restaurants japonais sont tenus par des Chinois). «Ton mari se développe bien, lui dit M. Wong. Il n'aurait pas envie de s'installer en Chine?» Yannick le rencontre le lendemain. «En 2004, on ne parlait pas autant de la Chine qu'aujourd'hui. J'en avais une vision rétrograde, stéréotypée. Ce que je lisais sur la répression politique ne me donnait pas envie d'y aller», se souvient-il. Mais M. Wong lui dit: «Tu as une mauvaise image de la Chine. Il faut que tu ailles voir».

Quelques semaines plus tard, il lui fait visiter Hong Kong et Canton. Et c'est le début de l'aventure chinoise du coiffeur strasbourgeois. «Canton n'est pas une belle ville. On y construit n'importe comment, sans autorisation. Mais tout entrepreneur ne peut qu'être excité à l'idée de s'y implanter. L'activité y est envivante. Les commerces et les restaurants sont pleins à craquer en permanence. Les Cantonais ont une soif de consommation que je ne pouvais juger que positive. Après une semaine de découverte, j'étais partant.» Trois mois plus tard, la première enseigne Kraemer ouvrait à Canton.

## En quatre ans, dix salons et une école de formation à Canton

Tous ses amis et connaissances l'ont mis en garde contre les risques d'un investissement en Chine. Mais Yannick Kraemer est tombé sur des «gens charmants, respectueux de la parole donnée et qui tiennent leur contrat. Quatre ans après, je suis pleinement satisfait». Il a certes joué la modeste, en s'associant avec des partenaires locaux au sein d'un pôle d'investisseurs. Kun Fung, le fils de Yu Lam Wong, qui avait envie de retourner en Chine après avoir décroché son diplôme de l'Isseg à Strasbourg, a réuni huit associés.

«Je ne les gêne pas, parce qu'avec mes 8 % d'actions, je suis très minoritaire. J'imagine que je les embêterais davantage si je pesais plus lourd, reconnaît avec lucidité Yannick Kraemer. Ce qu'ils voulaient surtout, c'est un nom d'enseigne français. Pour moi, le marché de la coiffure à Canton, c'était du chinois. L'expression n'est pas usurpée.»



Yannick Kraemer: «Il n'y a pas de plus belle récompense que le sourire d'une femme qui vient de se faire coiffer». (Photos DNA - Bernard Meyer)

Alors, il a laissé faire ses associés qui ont racheté un groupe de coiffeurs, Soho: leurs trois salons se sont multipliés. L'enseigne "So'o by Luis Kraemer" coiffe aujourd'hui dix salons et une académie de 1000 m<sup>2</sup> ouverte le mois dernier.

## En Chine, il n'y a qu'une sorte de cheveu, noir et raide

Le succès tient au mariage de deux savoir-faire. «Ce sont de grands professionnels. Ils ont, plus que nous, gardé le sens de l'artisanat. Il faut y aller doucement, ne pas les brusquer, ne pas leur faire perdre la face». Le coiffeur européen en effet ne mesure pas sa chance de pouvoir traiter une grande variété de cheveux: noirs, blonds, roux,



Dany, directeur artistique (à gauche), et Thomas, directeur général de l'académie de coiffure de Canton (au centre), en formation chez Yannick Kraemer, à Strasbourg.

bouclés, raides, frisés... «En Chine, il n'y a qu'un cheveu, noir et très raide. Il nécessite une longue période d'adaptation», dit Yannick.

Il y a quelques semaines, l'école Yannick Kraemer de Strasbourg accueillait le directeur de l'académie de Canton, Thomas, et le directeur

artistique, Dany (en même temps que les salons, les coiffeurs chinois ont francisé leurs prénoms). «La marque française et notre emplacement, à côté du magasin Louis Vuitton, nous permettent de proposer une coiffure de très grande qualité à une clientèle riche», dit Thomas qui s'apprête à accueillir, à partir du mois de juillet, 300 étudiants en formation pendant deux ans et sept mois. Les manifestations anti-françaises depuis le passage de la flamme olympique à Paris le laissent de marbre. «C'est conjoncturel. Seule une toute petite partie des Chinois manifeste. Ça n'a pas d'influence sur les salons.»

Les craintes de Yannick Kraemer se sont elles aussi envolées. «Nous ne travaillons qu'avec des coiffeurs chinois et 95 % de la clientèle est également chinoise. En France, on raconte beaucoup de choses, pas toujours très justifiées, sur la Chine. Moi, depuis quatre ans que j'y vais, je vois un pays ouvert, capitaliste, qui veut réussir. Mao c'est du passé. On aurait intérêt à ne pas se fâcher avec 1,5 milliard de consommateurs. En France ce n'est pas le nirvana non plus.»

## Le souvenir des odeurs de permanente et de laque à Hatten

Yannick Kraemer, qui a 450 collaborateurs en Chine et 200 en France, avait de bien plus modestes ambitions lorsqu'il s'est lancé dans la coiffure, dans la foulée de son père, propriétaire du salon de Hatten. «J'ai grandi dans les tas de cheveux, les odeurs de permanente et de laque Elnett. J'ai parfois des bouffées de nostalgie à l'évocation de ces souvenirs», dit Yannick. Lorsqu'il se rend à Bangkok, en Thaïlande, où il a ouvert en novembre 2006 un salon dans un centre commercial de 700 000 m<sup>2</sup>, il ne manque jamais d'aller se faire raser tous les deux jours chez un vieux barbier. «Pour l'ambiance, dit-il. J'ai l'impression de retourner dans le salon de mon père.» Un salon que Yannick comptait reprendre, moderniser, transformer en «maison de beauté».

Pas vraiment studieux à l'école, Yannick a découvert en faisant son apprentissage de coiffeur un «métier fabuleux, le plus beau du monde». «Lorsque nous travaillons au fauteuil, nous accomplissons un rêve ancestral, donner aux femmes l'accès à la beauté. Il n'y a pas de plus belle récom-

pense que le sourire d'une femme qui vient de se faire coiffer». Son père cependant le pousse à voir plus loin qu'Hatten. Après sa formation à Wissembourg, il rejoint une «figure de la coiffure strasbourgeoise», Tony, et découvre Jacques Dessange. Il reste pendant vingt ans dans le groupe et ne le regrette pas.

## Sans passion, 40 ans dans un salon de coiffure, c'est très long

Mais au moment de s'installer à son compte, il s'interroge sur l'uniformisation apportée par la mondialisation: les mêmes enseignes dans tous les centres-villes. «400 à 500 enseignes se partagent le monde. Mais la coiffure ne vend pas un produit fini. J'ai tenu à ce que mes franchisés, à part des éléments fédérateurs comme le logo, la vitrine et les photos, restent maîtres de leur décor. Comme dans le film Le cercle des poètes disparus, j'essaie de développer les possibilités de chacun. Si un coiffeur est heureux et épanoui, cela rejaille sur la cliente.» Or, un coiffeur qui commence sa carrière à 14 ou 15 ans, avec «une envie intacte et des yeux qui brillent», doit tenir 40 ans. «Sans passion c'est très long! Le travail du chef d'entreprise, c'est d'entretenir la passion de ses collaborateurs. La passion entraîne la réussite. L'argent vient de surcroît.»

## Une fois par mois à la maison d'arrêt de Strasbourg

Yannick Kraemer a lancé son premier salon, sous l'enseigne Luis Kraemer - le prénom de l'enfant adopté par sa sœur, aujourd'hui âgé de dix ans - en 2000. 64 salons portent le nom de Luis Kraemer - moyen-haut de gamme - ou de Yannick Kraemer - haut de gamme. Outre les franchisés en France, en Thaïlande, au Maroc, le labe Kraemer (le savoir-faire) est aussi accordé à des salons indépendants au Canada, en Suisse, en Allemagne. Yannick a des projets à Paris, à Laos, au Vietnam, en Algérie à Dubai et en Inde. Il vient de lancer une gamme de produits capillaires 100 % végétale. Et, à l'initiative de la Croix-Rouge, il lui reste un peu de temps pour coiffer une fois par mois, aidé par une douzaine de coiffeurs bénévoles, une trentaine d'étudiantes de la maison d'arrêt de Strasbourg. «Une expérience des plus enrichissantes», dit-il sobrement. C.K.