

FAIRE DES AFFAIRES ET INVESTIR EN TEMPS DE CRISE

Barbier Tom est un salon de coiffure pour hommes où, en plus d'une coupe de cheveux, vous pouvez profiter d'un rasage traditionnel avec application de serviettes chaudes. Pour maîtriser parfaitement l'art du rasage, Tom Audoore a suivi des formations auprès du maître barbier Jan Heideman à Haarlem. Entre-temps, il possède trois salons de coiffure prospères à Knokke, Gand, Eeklo et bientôt à Lievegem.

Febelhair : Bonjour Tom, comment allez-vous ?

Tom : Bien, très bien même. Nous travaillons de nouveau à plein régime. Nous avons de nombreux projets en cours et nous sommes très occupés dans nos salons également. C'était un peu inattendu, nous pensions que nous aurions un redémarrage plus difficile après la Covid-19 mais ce contretemps a été rapidement surmonté et nous avons même prospéré.

F : Ce redémarrage a-t-il été plus positif que le précédent ?

T : Eh bien, le fait est que lors du redémarrage précédent, l'afflux a été énorme à la réouverture, pour retomber aussitôt, alors que maintenant, il a commencé lentement pour s'amplifier en douceur, et nous avons finalement connu une très bonne saison.

F : Quelle a été l'ampleur de l'impact de la crise sanitaire en général ?

T : L'impact a été très marqué pour nous. Tout le monde sait maintenant que le soutien financier a été accordé par entreprise et non par unité d'établissement, ce qui a constitué une sérieuse déception car chez nous, les coûts sont toujours multipliés par trois.

F : L'aide du gouvernement n'a dès lors pas été satisfaisante ?

T : Je pense qu'il y a eu suffisamment d'aide pour de nombreuses personnes qui ont une entreprise unipersonnelle, par exemple, et que ce n'était pas une mauvaise approche dans l'ensemble, mais je dois regarder ma propre situation et dans mon cas, ce n'était certainement pas suffisant. Ce que j'ai remarqué par contre, c'est qu'on nous a écoutés. Grâce à la fédération, notre voix a porté loin et j'ai appris



8 QUESTIONS
POUR
BARBIER TOM

© BD Photography

de source sûre que le coiffeur était, à satiété, un sujet de conversation parmi les politiciens.

F : Qu'avez-vous fait pour que votre entreprise reste « saine » et ne fasse pas faillite ?

T : Nous avons pris plusieurs mesures pour garder la tête hors de l'eau, mais la plus importante est venue par hasard lorsque, juste avant la première vague, j'ai reçu un e-mail de mon développeur web suggérant de renouveler le site web et d'ajouter une boutique en ligne. Je n'en ai pas vu la nécessité immédiatement, mais le site devait être renouvelé de toute façon et je me suis dit : « Pourquoi pas ? ». Finalement, la première vague est arrivée et c'est la boutique en ligne qui nous a donné la possibilité de vendre des abonnements. Ces derniers étaient des cartes de 10 visites + 3 visites gratuites, par exemple. Cette formule a engendré des revenus immédiats. Même si nous n'étions pas au travail, il y avait une rentrée d'argent et cela nous a aidés à surmonter cette dure période.

F : Nous avons appris que vous allez même ouvrir un nouveau salon ?

T : C'est vrai. Pendant la période de fermeture, nous avons tristement constaté qu'un propriétaire n'était pas l'autre (face aux difficultés de paiement que nous rencontrions) et à Eeklo, l'intention est de rendre la ville de plus en plus pédestre. Ce n'est pas idéal pour nos clients. C'est pourquoi nous avons déjà l'idée de faire évoluer notre activité vers d'autres

lieux. Nous avons finalement jeté notre dévolu sur un magnifique bâtiment des années 1940 à Lievegem (arrondissement de Gand) qui correspond tout à fait à notre philosophie et est extrêmement accessible pour nos clients. Nous allons bientôt ouvrir nos portes.

F : Vous considérez donc que l'avenir du barbier est très prometteur, même si l'on parle d'une « mode éphémère » ?

T : Certainement ! Nous assistons vraiment à une évolution du métier de barbier. Nous étions divisés en coiffeurs pour hommes et barbiers alors que nous n'aurions pas dû l'être. On attend aussi de plus en plus du coiffeur-barbier qu'il ait de fortes connaissances techniques. Nous ne parlons plus seulement de tondeuses : la coupe et la connaissance de la coupe sont devenues très importantes. Les vrais barbiers sont désormais une valeur sûre, et non plus un phénomène de mode.

F : Que souhaitez-vous pour notre secteur cet automne et à l'avenir ?

T : Plus que jamais, Febelhair doit continuer à nous fournir les informations dont nous avons besoin. J'ai remarqué que, ces derniers mois, de nombreux collègues se posaient beaucoup de questions en raison de la situation souvent changeante. Il est très important que ces informations soient collectées et proposées en un seul endroit. Les responsables politiques savent maintenant qui nous sommes et nous devons cultiver ces contacts à l'avenir.