

Economie | Portrait d'un des derniers chapeliers du Médoc : Ken Allesse, 23 ans.

Ecrire le chapeau d'un article sur un chapelier est une mise en abîme, mais également une nécessité. Rencontrer Ken Allesse dans sa chapellerie, La Vache qui Coiff' de Carcans-Maubuisson, c'est se retrouver face à un jeune homme qui veut relever le défi de la vente de produits artisanaux, qui plus est des chapeaux qu'on aurait trop tendance à reléguer aux temps anciens, et qui, de surcroît, souhaite développer et agrandir son champs d'action. Sa grande passion ? Le panama. Sa prochaine destination ? L'Equateur.

Le vendeur de chapeaux se devait d'en porter un : le sien ressemble à celui du méchant de la série Breaking Bad, noir, rond et aux bords courts. Pourtant, il n'a pas l'assurance condescendante de Walter White. Au contraire, Ken Allesse, du haut de sa vingtaine, se prête à l'exercice de la rencontre journalistique en y conviant son associée, Sylvie, sa propre mère. Peu de temps suffit pour comprendre qu'il s'agit ici de deux passionnés de la coiffe, qu'elle soit d'été ou d'hiver, et que la jeunesse de Ken servira cette chapellerie fraîchement ouverte (en mars). Il va d'ailleurs partir en Equateur "tout l'hiver", pour "se spécialiser dans le panama".

Ce chapeau si particulier, il pourrait en parler des heures. Il le saisit avec soin, en caresse les tressages pour parler de sa confection (de celui qui récolte la paille du toquilla au formeur, en passant par le tresseur) et peste contre les magasins de prêt-à-porter auxquels on achète les deux-trois mêmes chapeaux, toujours identiques. "Maintenant, on a soit le chapeau dégueulasse d'H&M, soit le chapeau très classique et très cher d'une petite chapellerie". Au contraire, Ken veut partir en Equateur pour établir des liens directs avec les producteurs, ne pas payer la majoration des intermédiaires et ainsi proposer un produit de qualité, à un coût moins élevé.

De la quichenotte au Montecristi. Autre anecdote de cette volonté de bannir à terme les chapeaux made in China : les chapeaux en crochet réalisés par Sylvie elle-même, qui peuvent se transformer en bourse. Colorés, ils se fondent sans problème dans le décor du petit magasin de La Vache qui Coiff', se mêlant aux chapeaux de cérémonie malgaches, bérêts en laine, panama appliqué ou chapeau synthétique. Pour tous les goûts, âges, tailles, envies et désirs d'histoires. A l'image de la quichenotte revisitée : "ça vient du kiss not anglais et des anglaises qui sont arrivées en France et qui avaient très peur d'être embrassées", d'après Sylvie. Ken revient vite à son cher panama, et prévoit déjà de s'en acheter un, en particulier, en Equateur, son Graal personnel. "Le panama ne va pas se perdre, mais le très fin, oui. Le panama Montecristi, il est très fin, un artisan

en fait deux par an seulement." Son objectif : défaire les idées reçues sur le chapeau, aider à sa démocratisation. A défaut de le fabriquer, il veut le promouvoir et assure le service après-vente, conseillant et réparant.

On n'achète pas un chapeau, "on le choisit, on prend son temps, certains restent même une heure pour avoir celui qui leur correspond le mieux", commente Ken. Il a commencé par un bout de place sur le marché de Montalivet, avec une rosalie tacheté comme une vache et quarante chapeaux entreposés dans deux paniers ; il s'est maintenant associé avec sa mère, pour avoir cette chapellerie. "Les études, j'ai décroché. Au début, c'était un job d'été mais au final, ce qui me tenait vraiment à cœur, c'était la chapellerie. C'était ce qu'il fallait faire."



Laura Jarry

Crédit Photo : Aqvi.fr - Tous droits réservés.

Publié sur aqvi.fr le 06/11/2013

[Url de cet article](#)