


PORTRAIT

par Bruno Askenazi

 @brunoaskenazi

Jean Michel Karam de la high-tech à la beauté

La revanche des commerces dits « non essentiels » a-t-elle sonné ? Depuis leur réouverture, Jean Michel Karam, PDG d'Ieva, propriétaire de L'Atelier du Sourcil, constate un redémarrage en trombe de ses 114 salons. Les plannings de réservation sont pleins. Cette reprise concerne aussi l'international : l'enseigne ouvre son flagship à Los Angeles et se lance en Italie via un partenariat avec les parfumeries Marionnaud.

Cependant, l'entrepreneur de 51 ans le reconnaît : cette gestion de la pandémie lui a laissé l'impression d'une terrible « injustice ». En mars, à la télévision, il interpellait le ministre des PME Alain Griset : « 60 % de nos boutiques sont fermées. Nous avons le même code d'activité que les coiffeurs que vous maintenez ouverts. Pouvez-vous me dire quelle est la différence entre couper des cheveux et épiler un sourcil ? » Le ministre a promis de « regarder les cas particuliers ». Mais les salons d'esthétique sont restés portes closes. « Cela m'a rendu dingue », regrette ce père de jumeaux, qui se dit épris « de liberté et de justice », des valeurs qu'il n'a guère eu le temps de vivre au Liban, son pays natal.

Sous les bombes

Après une jeunesse passée à subir la guerre civile « en échappant à la mort 1.000 fois », c'est « sous les bombes » qu'il quitte le Liban en 1990, bravant les contrôles militaires syriens à l'aéroport de Beyrouth. A Paris, il termine ses études d'ingénieur puis intègre le CNRS à Grenoble. Doctorat en poche, cet homme de contacts crée son propre groupe de recherche en microélectronique, nouant, faute de budget suffisant, des partenariats avec l'industrie. Des contrats sur lesquels il va s'appuyer pour lancer, à 28 ans, sa première entreprise, en micro-électromécanique, Memscap. Pionnier dans cette spécialité, l'ancien chercheur fait grossir rapidement l'affaire (qui fournit le secteur des télécoms) jusqu'à son introduction en Bourse en 2001. Las ! Avec l'éclatement de la bulle Internet, les commandes s'effondrent. Il est contraint de diversifier



DR

son activité. Parmi les marchés qu'il développe : l'avionique, le médical... et la cosmétique.

Lors de rendez-vous chez des dermatologues, il constate que ces praticiens n'ont aucun appareil de mesure pour la peau. Il écrit un brevet et demande à ses ingénieurs de sortir un prototype, bientôt commercialisé auprès de cabinets de dermatologie. A l'époque, il se lie d'amitié avec Vera Strubi, l'influente dirigeante des parfums Thierry Mugler, qui s'associe avec lui pour l'inciter à tirer parti de cette technologie. La machine produit un diagnostic à partir duquel est établi un soin personnalisé. Sur cette base, en 2010, il lance Ioma, une marque pionnière dans la cosmétique alliant high-tech et soins. Après deux années prometteuses, Unilever la rachète en 2012 mais Jean Michel Karam continue à la piloter.

Toujours à l'affût de concepts « disruptifs », l'insatiable inventeur crée Ieva en 2016. Cette troisième entité, qui pesait 35 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2020, a l'ambition de marier digital et cosmétique. Un bijou connecté préconise des soins adaptés à votre manière de vivre et à votre environnement. Mi 2020, en pleine pandémie, Ieva rachète l'Atelier du Sourcil. « On m'a pris pour un fou, sourit l'entrepreneur. Mais j'ai pris plaisir à la développer. » C'est devenu une rampe de lancement essentielle aux produits du groupe Ieva.

« Il a toujours 50 projets en même temps, commente Salomé Dubbé, directrice du marketing d'Ioma, proche collaboratrice depuis sept ans. Des projets avant-gardistes derrière lesquels il sait entraîner l'équipe. » Car pour Jean Michel Karam, le « travail est un jeu » et le risque en fait partie. Mais si cet ancien basketteur de haut niveau à Beyrouth se met toujours dans les meilleures conditions pour gagner, il sait relativiser l'échec et profiter de la vie. Son péché mignon ? Les bonnes tables étoilées. ■