

## À L'ORIGINE DU SALON DE COIFFURE : MARTHA MATILDA HARPER

D'après [Barbara MARTY](#) - Radiofrance Publié le lundi 4 mai 2020 à 16h02

«Une femme qui se coupe les cheveux est une femme qui s'apprête à changer de vie» - Coco CHANEL.

Née en 1857 dans un village rural de l'ONTARIO, la Canadienne Martha Matilda HARPER connaît une enfance pauvre et difficile. Elle devient servante à l'âge de 7 ans et ne reçoit presque aucune éducation. À 25 ans, elle décide de changer de vie en tentant sa chance aux ÉTATS-UNIS et elle emménage sur la côte Est avec seulement 60 dollars en poche ; elle économise son salaire de servante pendant six ans supplémentaires pour réaliser son rêve : coiffer les femmes dans une boutique. Activité révolutionnaire, car jusqu'ici, couper, teindre, coiffer ses cheveux dans un endroit public était jugé indécent pour les femmes.

« Je pense qu'elle était désespérée. Son dernier employeur canadien venait de mourir. C'était un docteur éclairé, qui lui a appris des soins pour rendre les cheveux sains. Sur son lit de mort, il lui a donné la composition du tonique pour cheveux qui avait rendu sa chevelure extraordinairement robuste et longue. C'est comme si elle avait désormais une clef. Comme si avec la composition de ce tonique, elle allait pouvoir changer sa vie. ». **Jane R. PLITT, historienne**

Ainsi, en 1888, à 31 ans, elle ouvre sa première boutique dans le bâtiment le plus luxueux de la ville : le Powers Building de ROCHESTER. Elle crée un rituel de beauté unique : massage du cuir chevelu, shampoing, coupe des cheveux. Elle attire les foules grâce à son flair naturel pour le marketing et décide de promouvoir sa marque avec la photo de ses propres cheveux.

Martha Matilda HARPER développe ses propres produits pour cheveux composés d'extraits naturels et refuse de faire des couleurs, qu'elle jugeait toxiques. Mais elle s'impose aussi en commerciale redoutable, à l'origine du concept de la franchise.

À mesure que la demande a explosé, l'idée lui est venue de créer une opération "mère" avec des "satellites" tout autour du monde. D'abord, c'était une façon pour elle d'utiliser son entreprise pour changer la société. Elle ne plaçait que des femmes pauvres à la direction des boutiques franchisées. Mais c'était aussi une stratégie brillante parce que ces femmes étaient très loyales. Elle a donc ouvert 500 boutiques dans le monde et les gens savaient que le traitement serait identique, peu importe le lieu. **Jane R. PLITT, historienne**

La "méthode HARPER" de formation et de franchise continue d'être utilisée par les plus grandes multinationales contemporaines. Tout comme sa chaise à shampoing inclinable qui s'est imposée comme un objet central et symbolique du salon de coiffure moderne.



Martha Matilda HARPER avait des cheveux extrêmement longs et robustes. – ROCHESTER museum