

S. Sebahoun (Passion Beauté) : « J'ai fait un choix de conviction, avec les bons partenaires »

24.01.2012, Interview de la rédaction relue par l'enseigne



« Sarah Sebahoun baigne depuis sa majorité dans l'univers du parfum et de la beauté. Le 1er décembre 2011, à l'âge de 26 ans, elle ouvre sa parfumerie-institut Passion Beauté à Saint-Gratien (95). Elle emploie deux esthéticiennes conseillères en vente. »



Crédits photo : DR
Sarah Sebahoun, adhérente Passion Beauté à Saint-Gratien (95).

Construction du projet

CE QUI VOUS A MOTIVÉ À DEVENIR CRÉATRICE

D'ENTREPRISE ? Mon Bac en poche, je savais déjà que je souhaitais être mon propre patron, mais je n'avais pas encore défini de créneau d'activité. Or, **mes parents étaient depuis 25 ans à leur compte**, d'abord dans le cadre d'une **franchise** de parfumerie, puis en **coopérative Passion Beauté**. J'ai obtenu un BTS d'assistante de gestion, suivi d'un double master à l'IFAG de Paris, assorti d'une spécialisation, délivrée par l'Université de Bordeaux IV, en gestion des entreprises familiales et patrimoniales. Ma formation en alternance m'a permis de monter en responsabilités pendant 7 ans dans les trois parfumeries-instituts Passion Beauté gérées par mes parents. **Mon vécu dans cet univers s'est ensuite transformé en véritable passion.**

POURQUOI AVOIR CRÉÉ EN COOPÉRATIVE ?

La coopérative permet de conserver son indépendance. En effet, **chaque parfumeur est actionnaire et responsable de l'avenir de la coopérative** et de sa parfumerie. A l'inverse, en franchise, il faut parfois appliquer des décisions sans avoir été partie prenante. L'état d'esprit « petite famille » du démarrage se transforme parfois au fil des années, et le ton peut se durcir si l'on n'adhère pas à la politique de l'enseigne.

Choix de l'enseigne

CE QUI VOUS A SÉDUIT CHEZ LA TÊTE DE RÉSEAU ? Tout d'abord, **la structure coopérative est très importante à mes yeux**, et j'ai perçu qu'une bonne entente existait entre les associés. Passion Beauté est un réseau qui développe des solutions intelligentes pour avancer rapidement, et ne pas se laisser dépasser. De plus, le **concept** de vente de la parfumerie est tendance, dans l'air du temps : nous vivons dans une société où le bien-être commence à prendre de l'importance. J'ai moi-même pu apprécier, au cours de voyages, l'univers du spa et le monde de la détente. Or, **Passion Beauté ne se limite pas à la parfumerie**, et propose à ses clientes des soins en cabine, des conseils de beauté pour la peau, assortis de protocoles préconisés par les grandes marques que nous représentons. J'ai donc fait un choix de conviction, avec les bons partenaires.

COMMENT AVEZ-VOUS CONVAINCU LA TÊTE DE RÉSEAU ? Ayant exercé en tant que salariée au sein du réseau pendant 7 ans, Passion Beauté a pu suivre mon évolution. Mon expérience, mon dynamisme et ma créativité faisaient de moi une candidate destinée à participer aux projets de la coopérative.

Quotidien de l'adhérent

EN QUOI LE SAVOIR-FAIRE DE L'ENSEIGNE VOUS AIDE-T-IL AU QUOTIDIEN ? Le service développement a réalisé un énorme travail afin de me proposer plusieurs locaux commerciaux, et m'a efficacement accompagnée dans la recherche de **financements**. La semaine qui a précédé l'ouverture, une animatrice réseau est venue en soutien à l'installation. Elle a « retroussé ses manches » et m'a aidée de manière extrêmement pratique, et **j'ai été heureuse de me sentir entourée**. La performance du service **marketing** est également à souligner, car d'excellentes idées nous sont proposées pour dynamiser notre activité. Nous bénéficions en outre d'une plateforme d'achats groupés qui intègre plus de 40 % des marques du **marché** (Lancôme, Yves Saint Laurent, Paco Rabanne, etc.). Notre gestion quotidienne est facilitée grâce aux outils informatiques internes, tandis que notre site Internet communique chaque quinzaine sur de nouvelles **animations** en point de vente. Compte tenu de mon expérience chez **Passion Beauté**, je n'ai pas vécu la semaine de formation, prévue pour tous les nouveaux associés, en immersion dans l'une des parfumeries instituts de l'enseigne. En revanche, j'ai suivi avec mon équipe une formation en vente, animée par Passion Beauté et des intervenants extérieurs. De plus, chaque semestre, les grandes marques nous forment spécifiquement aux produits de beauté qu'elles développent. **Notre métier est basé sur la qualité du conseil que nous délivrons à nos clientes**, et sur la proximité que nous créons avec elles, en les respectant, en les écoutant et en générant ainsi une fidélité en retour.

BÉNÉFICES ET CONTRAINTES DE VOTRE NOUVELLE VIE DE COOPÉRATRICE ? Je suis fière d'avoir accompli ce que j'attendais depuis de nombreuses années. J'en avais envie, et Passion Beauté l'a permis. **Je me sens épanouie personnellement et professionnellement**. Certes, j'ai fait en sorte d'adopter une bonne organisation pour allier vie privée et métier d'entrepreneur. Mais il est important d'aller au bout de ses rêves, et de choisir les bons partenaires pour les réaliser.