

Le Parisien Economie - lundi 18 mai 2009



DR. PAUL HOULSBY,
directeur
administratif et
financier du groupe.

Il a introduit la société en Bourse en 2006 puis a fortement participé aux opérations de croissance externes et à leur financement.



DR. CAROLINE SOST,
directrice de
création.

C'est un spécialiste des tendances de l'industrie cosmétique, avec une expérience marketing développée chez Chanel, Estée Lauder ou Versace.

rayon accessoires, elle va craquer pour un produit à 8 ou 10 euros.

Sur quels secteurs êtes-vous présents ?

Nous sommes présents dans la beauté avec les parfums, les produits de soins et de maquillage, capillaires et solaires. Nous travaillons aussi avec des grands noms de prêt-à-porter, de très grosses chaînes de décoration pour qui nous concevons des pots-pourris, des senteurs ou des bougies.

Comment avez-vous réussi à vous développer aussi rapidement ?

Il faut être agile. Certains clients,

qu'ils soient asiatiques ou canadiens, viennent chercher le « made in France », et d'autres, comme les Français, veulent le meilleur prix, qui ne se trouve pas nécessairement en Asie. Nous sommes capables de répondre à toutes les demandes.

Avec la crise, la demande de vos clients a-t-elle diminué ?

Oui, bien sûr. Rien n'est arrêté, mais tout est réduit en termes de volume. A nous de proposer de nouveaux produits. L'innovation est la clé et c'est encore plus vrai en ce moment. 2009 va être une année difficile, mais avec la

crise, il va y avoir une opportunité exceptionnelle de développement.

Sur quoi travaillez-vous ?

Aujourd'hui, on revisite tous les basiques de façon inventive : nouveaux emballages, nouvelles façons d'utiliser les produits, nouveaux parfums. Autre grand axe d'innovation : notre gamme de solaires pour la grande distribution, avec des billes qui encapsulent des actifs puissants. Là, on utilise une formule réservée à des articles vendus en pharmacie. On fait entrer le luxe dans la grande distribution. Il y a une exigence de plus en plus forte du

consommateur. Du coup, les enseignes se permettent de lancer des gammes un peu plus chères. Tous secteurs confondus, les marques de distributeurs représentent 38 % à 40 % de nos ventes.

Comment envisagez-vous 2009 ?

La conquête de clients supplémentaires doit compenser les tassements attendus. Les clientes ne recherchent plus seulement les grandes marques, mais vont vers des noms peu connus. Elles sont décomplexées. Nous avons encore beaucoup de territoires à conquérir. C'est notre antidote à la crise.

PROPOS RECUEILLIS PAR BÉNÉDICTE ALANIOU

ENTREPRENEURS D'AVENIR

▷ **Caroline SOST,** directrice et enseignante de « Living School » à Paris

« Mon école sensibilise les enfants à l'écologie »

LE DÉCLIC, Caroline Sost l'a eu à l'âge de 30 ans. En suivant une formation en alternance sur le « leadership éthique », elle se passionne pour l'environnement. La jeune femme - 34 ans aujourd'hui - prend alors conscience d'une chose : « C'est maintenant qu'il faut sensibiliser les générations futures à l'écologie. » De fait, le sujet n'est pas au cœur des manuels scolaires. Caroline Sost décide alors de fonder sa propre école, en 2007, baptisée « Living School ». Pour ce faire, elle quitte un poste confortable de

responsable des ressources humaines dans une grande entreprise de jeux vidéo. « Je suis partie car ces jeux étaient ultraviolents et personne ne s'interrogeait sur l'impact que cela pouvait avoir sur les jeunes ! », explique cette ancienne salariée.

Un capital de départ de 170 000 euros

Une pédagogie du « savoir-être », des exercices pour renforcer l'estime de soi et le respect des autres, tels sont les cours que propose cette école maternelle, située dans le XIX^e arrondissement de Paris. Aussi sympathique soit-il, ce projet a pourtant mis plus de trois ans avant de naître. Grâce à des amis proches, Caroline Sost a réuni un capital de départ de 170 000 euros. Elle a cherché des locaux, recruté des salariés.



Caroline Sost a quitté un poste de responsable des ressources humaines dans une grande entreprise pour se lancer dans l'enseignement.

Créée sous le statut de SARL, la « Living School » compte aujourd'hui six enseignants, contre trois seulement en 2007. Quant aux parents d'élèves - au nombre de 23 pour l'instant -, il leur en coûte 5 500 euros par an pour que leurs enfants bénéficient de cet enseignement atypique. D'ici à septembre, une classe de CP devrait même voir le jour...
ELSA MARI

Ses conseils

- ▷ **Bien se connaître.** Prendre le temps de choisir un métier dans lequel on est certain de s'épanouir. Cela permet de trouver l'énergie nécessaire.
- ▷ **Croire en ses rêves.** Il faut voir les choses en grand, tout en restant ancré dans le réel.

Une vie des idées
chaque lundi des 5h57
sur France Info
france-info.com

