

BEAUTY SUCCESS :

LA BEAUTIFUL ATTITUDE D'UNE ENTREPRISE FAMILIALE

STÉPHANIE CHALARD (ESCEM 97), DIRECTRICE DE L'OFFRE DU GROUPE BEAUTY SUCCESS, ÉVOQUE SA PASSION POUR CETTE ENTREPRISE FAMILIALE PERFORMANTE QUI, PAR SES INNOVATIONS, RÉVEILLE LA BEAUTÉ DES FEMMES.

UNE SUCCESS STORY À LA FRANÇAISE

Créée à Périgueux en 1995 par la famille Georges, l'enseigne de parfumerie sélective Beauty Success est un acteur phare de la cosmétique dans les petites et moyennes villes de province. Elle est le quatrième réseau français de parfumeries-instituts et le premier en franchise. Preuve en est, l'enseigne a remporté le trophée de la Meilleure chaîne de magasins 2016/2017 dans la catégorie Cosmétique et Parfumerie.

« Nous restons un acteur provincial, assure Stéphanie Chalard, notamment sur le grand Ouest puisque le siège social est à Saint-Astier (24) et l'opérationnel à Bordeaux. Pour autant, notre stratégie de développement à l'international est essentielle. Nous sommes le deuxième acteur au Maroc et nous sommes notamment présents en Côte d'Ivoire, à Tahiti, sur l'île de la Réunion et en Martinique. Nous avons récemment signé un partenariat avec la CFAO, pour un projet de 20 ouvertures de magasins en franchise sur 10 ans en Afrique de l'Ouest. »

UN GROUPE DE TOUTE BEAUTÉ

Preuve de l'accélération de son développement, l'enseigne fait désormais partie du Groupe Beauty Success qui compte aussi les enseignes Esthetic Center, Beauty Full Days, Beauty Sisters et Tanguy Parapharmacies. Un Groupe dont les valeurs phares sont la convivialité, le respect, la proximité et le professionnalisme. « Nous restons centrés sur notre métier de retailer beauté sur différents créneaux : le plaisir via la parfumerie, le bien-être avec nos instituts de beauté et la santé avec la parapharmacie. »



UN CHEF D'ORCHESTRE DES OFFRES

En charge de l'offre du groupe Beauty Success, Stéphanie Chalard assure la cohérence et la cohésion des équipes pour que chaque enseigne reste forte. « Sur les 320 parfumeries de l'enseigne Beauty Success en France, nous avons 1/3 de magasins en propre et 2/3 en franchises. Je travaille étroitement avec les deux directions de réseaux (succursales et franchises) pour s'assurer que tout fonctionne sur le terrain. Mon rôle est d'avoir un œil global en termes de communication, d'offres et de prix. J'ai 50 personnes sous ma responsabilité : j'encadre les directions Achats, Marketing, Web-Digital, Parapharmacie, Export et l'Innovation-produit car nous avons plus de 650 références dans notre marque propre. Nous allons d'ailleurs lancer, début 2018, une autre marque propre pour Esthetic Center. »



DU MARKETING AUX OFFRES

Dotée d'une forte expertise en direction marketing opérationnel, Stéphanie Chalard a passé 15 ans à l'international pour des groupes de luxe avant de rejoindre Beauty Success en 2011. « J'ai travaillé dans des grandes entreprises, mais souvent au sein de petites entités. Passer d'un grand groupe à une PME demande de la rigueur et de la flexibilité car, dans une PME, une décision peut impacter directement l'entreprise. Pour m'aider dans cette fonction, je suis entourée de collaborateurs professionnels et engagés. »

Fanny Bijaoui

MES CONSEILS AUX JEUNES DIPLÔMÉS

« L'expérience commerciale terrain est essentielle. Les personnes du marketing qui souhaitent évoluer doivent ouvrir les yeux sur toutes les fonctions de l'entreprise et avoir une vision transverse. Il faut aussi faire preuve d'une grande adaptabilité et savoir se remettre en cause. »

CHIFFRES CLÉS ENSEIGNE BEAUTY SUCCESS :

320 PARFUMERIES ET INSTITUTS EN FRANCE / 16 POINTS DE VENTE À L'INTERNATIONAL

130 PARTENAIRES FRANCHISÉS

GROUPE BEAUTY SUCCESS :

520 POINTS DE VENTE / 300 MILLIONS D'EUROS DE CA EN 2016 / 3,8 MILLIONS DE CLIENTS CARTÉS.

CONTACT : SERVICE.RECRUTEMENT@BEAUTYSUCCESS.FR