

TROIS QUESTIONS À

« Des ambitions internationales »

Philippe Georges, PDG de Beauty Success Group (*)



© Pascal Rousse

Pourquoi avoir choisi la dénomination Beauty Success Group ?

Philippe Georges : Nous sommes passés d'entreprise mono-enseigne à un groupe multi-enseigne aux ambitions internationales. À l'activité initiale de parfumerie sélective avec cabines de soins sont venus s'ajouter la parapharmacie en partenariat avec la famille Tanguy en 2015, et les instituts avec le rachat d'Esthetic Center, il y a un an. Nous sommes le deuxième acteur avec 480 instituts (parfumeries Beauty Success et Esthetic Center) en France derrière Yves Rocher.

Au salon de la franchise, vous partagez un stand avec les salons de coiffure Jean-Claude Aubry, une nouvelle corde à votre arc ?

P. G. : Jean-Claude Aubry et moi sommes amis. Et nous avons décidé d'installer des Esthetic Center et des Beauty Full Days, nos instituts sans rendez-vous, à côté de salons Jean-Claude Aubry Basic quand cela est possible dans des centres commerciaux et des retail park. Nous avons la même clientèle. Un test est en cours dans une galerie marchande Intermarché près de Toulouse.

Quels sont vos objectifs à l'international ?

P. G. : Nous avons un master franchisé Esthetic Center en Suisse et 17 parfumeries Beauty Success. Deux ouvertures à l'enseigne Beauty Success sont prévues à Djibouti et Abidjan cette année et une au Cameroun en 2018 dans le cadre de notre accord avec CFAO. Nous avançons en fonction des opportunités. Nous allons renforcer notre équipe en charge de l'international. Ma fille rejoindra le service à partir de septembre. C'est l'entrée de la troisième génération dans la société familiale.

(*) Le groupe a réalisé un C.A. 2016 de 300 M€ (dont 250M€ pour les parfumeries Beauty Success) pour 520 points de vente dont plus de 300 parfumeries, 185 Esthetic Center, 12 instituts Beauty Full Days, 10 parapharmacies et un Beauty Sisters.

PROPOS RECUEILLIS PAR MARYLINE LE THEUF

cosmétique^{mag}
hebdo

HYGIÈNE-BEAUTÉ