



# BUZZ NESS

## De mère en filles

QU'IL S'AGISSE DE VENDRE DES VÊTEMENTS EN LIGNE, DES BIJOUX FANTAISIE OU LE FAMEUX PAPIER D'ARMÉNIE, ELLES BOSSENT AVEC MAMAN ET ELLES AIMENT ÇA !

PAR VALÉRIE RODRIGUE

**A** quoi ressemble la transmission d'entreprise en 2015? Autrefois, c'était des fonds de commerce « de père en fils », des études de notariat ou des domaines viticoles qui passaient d'une génération à l'autre. Selon maître Ludovic Froment, notaire ayant travaillé sur la question pour la Chambre des métiers des Hauts-de-Seine, « on voit de moins en moins de transmission du nom, de dynasties, et de plus en plus un legs de savoir-faire. La famille traditionnelle, souvent éclatée, n'est plus un modèle, et cela se constate aussi au niveau de l'entreprise. » Aujourd'hui, mères et filles peuvent se retrouver dans une activité ensemble, motivées par l'envie d'échanger des compétences. Pas parce qu'il faut reprendre l'affaire familiale.



### « Ça rassure la clientèle »

Eugénie, 30 ans, dirige le salon de thé « Une Mère, une Fille à Paris », dans le 15<sup>e</sup>, avec Caroline, 54 ans.

« C'est un café familial, où l'on vient déjeuner ou goûter avec ses enfants qui peuvent jouer et faire du bruit. L'idée de ce lieu a pris forme en 2011. Installée à La Haye, aux Pays-Bas, notre famille a expérimenté la vie entre expatriés. Ma mère, femme au foyer, y a ouvert un dépôt-vente et constaté que les femmes venaient acheter, vendre et surtout discuter. De retour en France, j'ai abandonné mes études et, après quelques voyages, je suis devenue nounou à plein temps. J'ai remarqué qu'à part la maison et le parc, il n'y avait pas grand' chose pour les mamans avec enfants en bas âge. De son côté, ma mère a eu envie de mettre ses compétences au service d'une entreprise personnelle. Réception, animation,

univers enfantin, elle a toujours aimé ça. C'est ainsi que le projet d'un salon de thé-boutique-événements a mûri. C'est devenu un café familial centré sur le service et l'animation. On travaille ensemble depuis quatre ans. Dans notre duo, chacune a trouvé sa place : j'aime faire le service, négocier et m'occuper des réservations pour des anniversaires. Caroline, elle, gère l'administratif, la comptabilité et, ensemble, nous inventons de nouvelles formules pour les goûters. J'attends une petite fille, l'aventure au féminin continue... Le fait d'être mère et fille, ça rassure la clientèle qui a l'impression de venir "à la maison". Ce qui est assez vrai, au fond. »

1mere1filleaparis.com 43, boulevard Garibaldi, Paris 15<sup>e</sup>, 09 54 04 04 80.

© DR

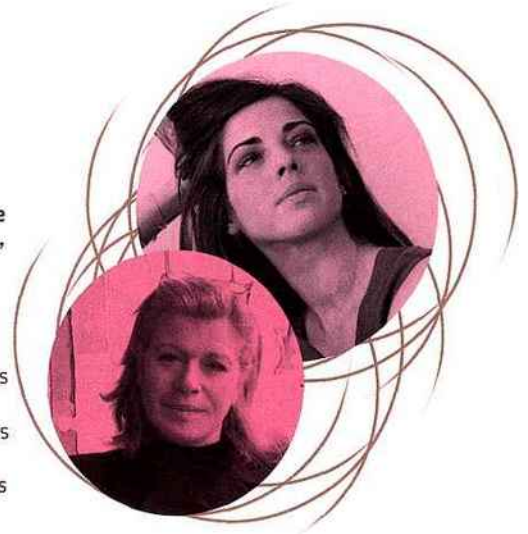




## « Une confiance à 100 % »

Marie-Sophie, 27 ans, tient la boutique de bijoux Telle Mère Telle Fille, à Paris, avec Catherine, 56 ans.

«Gemmologue, ma mère a une bijouterie et une boutique de bijoux fantaisie à Tours depuis vingt-cinq ans. J'ai grandi dans un univers où l'on parlait de bijoux, de pierres précieuses. Enfant, quand je jouais à la marchande avec les copines, je ne vendais pas des fruits et des légumes mais des bijoux. Ma mère m'a transmis son savoir sans même que je ne m'en rende compte. C'est maintenant que j'en mesure l'importance. J'ai travaillé dans la publicité avant de décider de suivre ses traces. J'ai monté en mars 2014 une boutique à Paris, avec sa collaboration. Nous faisons les achats ensemble. Travailler avec ma mère, c'est une manière de nous retrouver après ma prise d'autonomie à l'adolescence et mes premiers pas dans la vie active. Je lui apporte un regard jeune sur les collections, sur l'agencement d'une boutique, elle me transmet ses compétences techniques, son savoir faire-relationnel avec les fournisseurs



et surtout avec la clientèle. Elle m'a appris la notion de conseil et de relation de confiance à établir. Si une femme vient avec une robe à accessoiriser, je me fais fort de l'orienter en fonction de sa morphologie, de son teint, de sa coiffure et de ses goûts. Concernant le choix des bijoux fantaisie, mes solides connaissances des métaux et des pierres me sont utiles. Entre nous, il y a cette confiance à 100% qui donne toutes ses chances à notre entreprise.»

Telle Mère Telle Fille, 28, rue Yvonne-le-Tac, Paris 18<sup>e</sup>, 01 42 59 10 93.

## « L'entrepreneuriat, une tradition familiale »

Virginie 40 ans, a créé avec sa sœur Hélène, 38 ans, et leur mère Monique, 67 ans, Oh Les filles!!, une agence de communication par l'objet.

«Il y a toujours eu une "affaire" de mère en fille dans notre famille. Ma grand-mère et ensuite ma mère ont eu en succession une concession de poids lourds. Ma sœur Hélène et moi avons toujours vu nos parents dans un contexte de travail, étant donné que le garage était situé à 50 mètres de la maison et qu'ils parlaient boulot le soir. Au bureau, il y avait une armoire remplie de *goodies*, de pin's, de casquettes, de t-shirts siglés, d'où notre passion pour l'objet promotionnel. Notre mère nous a transmis la valeur du cadeau d'affaire et le sens du service de qualité. Enfants, on a découvert l'accueil au comptoir, la gestion des différents services au garage, entre l'administratif et l'atelier. Après des études de commerce, ma sœur

et moi avons monté notre agence Oh Les filles!! en 2003. L'aurions-nous montée sans maman? Pas sûr. Son savoir-faire en gestion, en RH, en compta, en relations clientèle, nous est très précieux. On apprend, simplement en l'écoutant passer ses coups de fil, en la regardant travailler, puisque nous sommes dans un open space. Lorsque nous avons déposé notre numéro Kbis (immatriculation de l'entreprise), l'employée nous a garanti la réussite en apprenant que, chez nous, l'entrepreneuriat était une tradition. En souvenir des *trucks* de nos parents, on pense faire des petits camions en papier pour l'un de nos clients...»

ohlesfilles.fr, Paris 11<sup>e</sup>.







## « J'ai grandi en regardant maman travailler »

**Marina, 26 ans, a fondé avec Françoise, 59 ans, le site de prêt-à-porter en ligne Harpe.**

« Ma mère est styliste-modéliste et moi, je viens de la stratégie digitale. Et j'aime la mode. Quand on a commencé à se créer des vêtements pour nous deux, nos amies, admiratives, nous ont passé des commandes. On a d'abord fabriqué et vendu autour de nous. De là est née, en mars 2014, l'idée du site en ligne, pour diffuser notre marque de manière plus conséquente. Nous avons décidé de créer des modèles du 34 au 52 et d'adapter les tailles aux grandes familles de morphologies. On travaille à la commande. Si je me suis engagée dans ce projet, c'est pour mettre en lumière le savoir-faire de maman, à l'ancienne, l'inverse du travail en grande série. Elle me transmet son expérience ainsi que son portefeuille fournisseurs conséquent. Sans cette solidité de départ, je ne me serais pas reconvertie dans la mode. On fait tout nous-mêmes au maximum pour pouvoir maintenir des prix de vente abordables (de 60 à 295 €) et garder un made in France jusque dans le choix des tissus et accessoires. En un an de travail commun, j'ai appris à couper, à tracer, à poser une toile sur un mannequin. Ma mère dit que je la seconde avec beaucoup d'aisance, sans doute parce que j'ai grandi en la regardant travailler. Elle a en charge la confection, moi je chine les bons accessoires et je gère le site et les réseaux sociaux. On n'habite plus ensemble, travailler ensemble est une manière de nous retrouver. »

harpe-paris.com

## « Nous exportons dans le monde entier »

**Mireille, 67 ans, et Huguette, 92 ans, respectivement gérante et propriétaire de l'entreprise Le Papier d'Arménie.**

« Mon arrière grand-père a créé Le Papier d'Arménie, connu dans le monde entier. Lors d'un voyage là-bas, il avait découvert la tradition de faire brûler du benjoin dans les maisons. Il a créé un papier à brûler à base de benjoin, une résine qui vient du Laos. Dès 1885, l'idée a fonctionné en France. C'est devenu un papier qui désodorise et parfume l'atmosphère. Je n'ai pas grandi dans l'atelier de fabrication mais, lorsque nous étions malades, ma grand-mère venait chez nous faire brûler du papier. Ma mère s'en servait pour

éliminer les odeurs de cuisine. Elle était femme au foyer, impliquée dans les bonnes œuvres de la paroisse. À la mort de mon grand-père, elle a décidé de reprendre l'affaire, autant pour sauver les emplois que garder l'entreprise au sein de la famille. Dans cette gestion, elle a été aidée par le personnel, bienveillant et solidaire, et guidée par son bon sens, elle a su augmenter la productivité en achetant des machines. Lorsqu'elle m'a demandé de la rejoindre, j'ai laissé mon boulot dans la déco sans hésiter. Le papier d'Arménie, c'est ma petite madeleine. J'ai décliné le produit : coffrets, brûleurs, bougies sont venus compléter l'offre. Un nez de la parfumerie, Francis Kurkdjian, a créé la ligne de papier Rose, parfumé à la rose du Liban, et la Bleue, parfumée à la sauge, au cèdre, à la myrrhe. C'est aujourd'hui une société qui exporte dans le monde entier. Ma mère m'a montré la voie de la reconversion, de la réactivité et du respect des autres, qu'ils soient patrons ou petites mains. » ●

papierdarmenie.fr



© DR.