

Portraits croisés avec Véronique Michel et Emmanuel Imani

5/11/2018

0 Commentaires



Véronique Michel - [Les Massages 2 Véro](#) - Interview croisée par Emmanuel Imani – *Black & White Beauty*

1) D'où viens-tu et quel est ton parcours ?

Originnaire de Lorraine, j'ai vécu en France, en Allemagne et aux Etats Unis. J'ai toujours été dans un contexte international, je me suis naturellement dirigée vers les métiers du tourisme avec un BTS en poche. Puis, après une Licence en Tourisme d'affaires, j'ai occupé la fonction de chef de projets en agence de communication et événementielle. C'était un travail très intense toutefois humainement, il me manquait quelque chose. Lorsque ma fille est née, j'avais l'habitude de la masser à la sortie du bain. J'ai senti qu'elle m'envoyait un message : à chaque massage, elle souriait toujours un peu plus !

J'ai eu comme un déclic, j'ai réalisé que c'était ça que je voulais faire.

2) Est-ce que tu peux me raconter ce qui t'a donné le plus de satisfaction, ce dont tu es le plus fière ? Et Pourquoi ?

Globalement, ma satisfaction réside dans ma vie d'entrepreneure. Plus qu'un métier, c'est aussi un choix de vie qui m'apporte un réel épanouissement que ce soit du point de vue personnel que professionnel. Personnel car j'ai trouvé un métier qui me correspond parfaitement et m'épanouit entièrement. Professionnel car, ayant travaillé au sein de petites et grandes entreprises, mes séances massages et mes ateliers bien-être y apportent cette part d'humain qui me faisait défaut. Au travail, en plus du stress lié à la productivité et à la concurrence,

l'environnement se digitalise de plus en plus, on échange virtuellement, on télétravaille, on peut se sentir isolé, on parle de présentéisme et non plus d'absentéisme ... Mon intervention ramène les rapports dans une bulle bienveillante et humaine. Elle permet de prendre soin du bien-être des collaborateurs et salariés. Lors de mes ateliers, elle insuffle un esprit convivial dans l'expérience commune de la détente et du lâcher prise.

3) Quelle est la plus grosse difficulté que tu as rencontrée dans ta vie d'entrepreneuse ?

Se lancer ! Avoir suffisamment confiance en soi et oser sortir de sa zone de confort car, financièrement, il y a toujours le risque que cela ne fonctionne pas ou pas assez vite et qu'on ait alors des difficultés à payer ses factures, son crédit, son loyer, etc.

4) Comment vas-tu développer ton activité via ton ancrage territorial ?

Clubeee et Est-Ensemble sont mes activateurs préférés ! Merci à eux. J'aime ces rencontres avec les entrepreneurs du territoire. Egalement, la participation aux événements du territoire, tels que les moments culturels, artistiques, sportifs, les salons, les moments liés à la vie du Club constituent des passerelles pour développer son activité. Par exemple, j'ai été exposante en 2016 du salon Est'Ploration Positive sur l'économie sociale et solidaire. Autre exemple, l'Ourcq'eee Run, course pédestre organisée par Est Ensemble pour les entreprises du territoire, dont la deuxième édition va avoir lieu et lors de laquelle j'ai proposé des massages aux runners et runneuses et je continue d'offrir cette année des coffrets cadeau pour récompenser les gagnants.

5) Quelle est ta contribution au club et qu'aimerais-tu y trouver ?

J'ai été impliquée depuis le tout début du Clubeee : j'ai participé à sa naissance ! Aujourd'hui, en dehors des moments d'échange conviviaux, je souhaiterais y trouver un choix plus large d'ateliers thématiques, lors desquels un focus sur les questions techniques, juridiques, commerciales, digitales ou même liées aux problématiques de chaque métier serait réalisé.



Emmanuel Imani – [Black & White Beauty](#) - Interview croisée par Véronique Michel - Les Massages 2 Véro

1) D'où viens-tu et quel est ton parcours ? Après une Licence d'Histoire et un Master en Géopolitique, j'ai décidé de changer de voie et de me lancer dans le commerce. Depuis toujours, j'avais cette envie d'entreprendre et j'ai donc décidé de me lancer dans un secteur de niche mais en plein essor : le secteur de la beauté des femmes noires et métissées souvent appelé « beauté ethnique ». J'ai créé un e-shop et un retail store qui a ouvert en octobre 2017 au CC Grand Angle à côté de la mairie de Montreuil.

2) Est-ce que tu peux me raconter ce qui t'a donné le plus de satisfaction, ce dont tu es le plus fier ? Et Pourquoi ?

C'est assurément l'ouverture de notre boutique montreuilloise. Elle a pu se réaliser après des mois de réflexion, négociations et actions. Ma recherche de local a pris 1 an, avec discussions avec le bailleur, puis démarrage des travaux. Ils ont duré 2 mois. Cela a été une réelle satisfaction de pouvoir ouvrir les portes du magasin. J'ai pu voir et contempler le résultat de tous les efforts fournis et savoir m'adapter aux imprévus liés à cette ouverture.

3) Quelle est la plus grosse difficulté que tu as rencontrée dans ta vie d'entrepreneur ?

Devoir répondre à TOUT, des petites choses comme des grandes choses. Il faut trouver des solutions pour toutes les problématiques et savoir gérer les imprévus. Cela peut être très chronophage et fait perdre du temps sur le reste. La plus grosse difficulté pour un jeune entrepreneur est de savoir s'adapter aux petits comme aux grands imprévus.

4) Comment vas-tu développer ton activité via ton ancrage territorial ?

De manière assez classique en faisant du street marketing (i.e. distribution de flyers) car c'est un moyen peu coûteux et efficace. Par le biais de campagnes d'affichages sur les panneaux publicitaires autour de la Mairie de Montreuil et de l'accès de la gare routière pour gagner en visibilité, annonce ou article dans le magazine local (Le Montreuillois), réseaux sociaux avec +37 000 fans sur la page Facebook...

5) Quelle est ta contribution au club et qu'aimerais-tu y trouver ?

Mon inscription est récente, en décembre, je n'ai donc pas encore eu l'occasion de participer à des événements du Club. Je compte être présent à l'Assemblée Générale le 24 Mai prochain.

J'ai envie de rencontrer des entrepreneurs pour échanger sur nos difficultés communes, partager des conseils, s'échanger nos carnets d'adresses...

6) Quel serait le pitch en 3 items de ton activité et de ce que tu proposes ?

- Proposer un large choix de produits cosmétiques, maquillage, accessoires de coiffures, dédiés à la beauté des femmes noires et métissées.
- La valeur ajoutée réside dans l'importance donnée aux conseils / aux prix attractifs / à la diversification de l'offre (100 marques et 3 000 références) pour répondre à tous les budgets et toutes les envies beauté de notre clientèle
- Ambition de créer une chaîne de magasins