

Une Histoire Toute en Beauté

Note biographique consacrée à
Sylvie Méliet



Biographie Evolubook – Sylvie Méliet
Réalisé par Consultiz – www.evolubook.com

Attention : version PDF non enrichie. Pour bénéficier de toutes les fonctionnalités (vidéos, diapos, liens, vous devez visualiser l'original sur <http://www.evolubook.com/flipbooks/sylvie-meliet>

Conseils de Navigation

Bienvenue dans cet evolubook, ouvrage électronique enrichi et interactif

- Vous pouvez partager cet evolubook par email ou sur les réseaux sociaux.
- Vous pouvez accéder à l'ouvrage sur tablette et smartphones
- Vous pouvez [télécharger ce document en format pdf](#) (les témoignages et anecdotes disponibles par « clic » dans cet evolubook sont disponibles en pages annexes dans la version pdf.
- vous pouvez communiquer par email avec Sylvie Méliet directement à partir de sa biographie. Ces emails transitent par une boîte tampon et sont ensuite délivrés à leur destinataire.

L'ouvrage est enrichi de :

- 20 photos (incl. diaporamas photographiques)
- 2 vidéos interviews de Sylvie
- environ 30 liens hypertextes internes et 20 liens externes
- Un témoignages, des anecdotes, un questionnaire « qui est Sylvie en 12 questions », les liens vers son site, ses blogs, ...

➤ **De nombreux liens**

un clic sur une photo ou [sur un lien dans le texte](#) lance souvent une vidéo, un diaporama, un texte explicatif, ou peut envoyer vers un site web. Les liens dans le texte sont soulignés et/ou de couleurs différentes. Ils sont parfois indiqués par ce symbole :  →

 Français

English 

Vous souhaitez faire réaliser votre propre evolubook :

Nous écrire - www.evolubook.com

Réalisé par Consultiz SAS. Herve Ferro : le rejoindre sur [Viadeo](#) ou [Linkedin](#)

← 

Sylvie Méliet

Accepter l'aléatoire, l'inconnu ; franchir les obstacles comme autant d'opportunités ; mobiliser son énergie avec une détermination à toute épreuve ; appréhender tous les événements en temps réel pour en tirer le meilleur parti...

Loin d'un parcours insensé et au-delà d'un classique témoignage de carrière, Sylvie Méliet livre ici son histoire, étroitement liée à son dessein professionnel qui l'a poussée à créer les Laboratoires des Mascareignes, où tous ses choix font sens et créent de la valeur pour elle comme pour les autres.

L'art d'amener la réalité à coller au plus près de sa vision...

Table des Matières

- [Conseils d'utilisation de cet evolubook](#)
- [Résumé](#)
- [Introduction](#)
- [Histoire de Poisson Rouge](#)
- [La Méthode des Petits Pas](#)
- [Transformer un Problème en Solution](#)
- [Envisager l'Echec Sans le Craindre](#)
- [Gnon Kany « aimons-nous les uns les autres »](#)
- [La Force des Convictions](#)
- [Savoir Prendre le Contrepied](#)
- [Créer pour Soi ET pour les Autres](#)
- [Garder son Ame](#)
- [Toujours Etre Ouvert à la Chance](#)
- [Un Marché de 600 Millions de Personnes](#)
- [Epilogue](#)

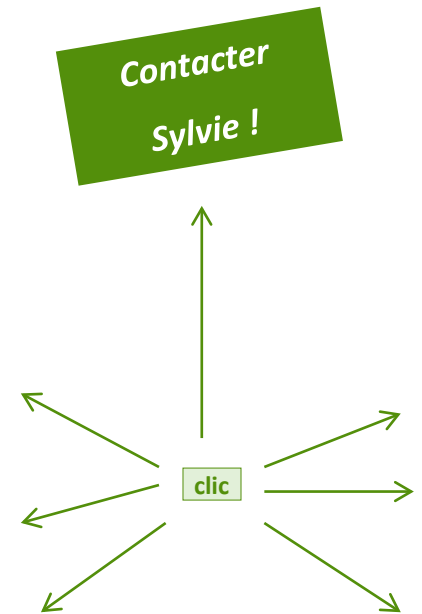


Table des Matières **Annexes**

- [Témoignage Jean Bommelaer](#)
- [Anecdotes](#)
- [Site des Laboratoires des Mascareignes](#)
- [Blogs](#)
- [Articles récents dans la presse](#)
- [Association Maurice Accueil](#)
- [L'Ile Maurice : un Choix de Vie](#)
- [Retrouver Sylvie sur les réseaux sociaux](#)
- [Qui est Sylvie en 12 questions?](#)

Introduction

20 ans, cela faisait 20 ans que Sylvie Méliet souffrait de psoriasis. La fondatrice des Laboratoires des Mascareignes pensait avoir tout testé ... Elle avait espéré, en appliquant remèdes après remèdes, réussir à circonscrire cette affection de la peau, au moins à l'atténuer.

Jusqu'à cette journée de 2004 où elle découvre, dans un village de Guinée, un traitement ancestral aux plantes. En l'espace d'un mois, les traces de psoriasis qui couvraient environ 10% de son corps ont disparu.

Sa décision est prise. Elle va proposer ce soin fabuleux à tous ceux qui sont affligés de ces problèmes de peau. C'est la naissance des Laboratoires des Mascareignes et de sa gamme de soins à base d'huile de [Carapa procera](#), une plante qui pousse à l'état sauvage en Afrique.

L'histoire de Sylvie Méliet est atypique. Elle appartient aux success stories qui s'étalent sur le net ou dans les pages des journaux.

Cette note biographique aurait pu relater comment elle a su convaincre, se battre, saisir toutes les opportunités pour fonder, faire prospérer son entreprise et soulager psoriasiques et acnéiques grâce sa découverte.



Mais Sylvie préfère mettre en avant certains préceptes qui l'ont guidée et la guident encore dans sa vie professionnelle et personnelle, les facteurs clés de son succès.

❑ Histoire de Poisson Rouge

L'histoire de Sylvie Méliet est sous-tendue par une fable, celle du poisson rouge.

Une jeune femme achète un poisson rouge dans son bocal. Au moment des vacances, elle le transvase dans la baignoire, pensant qu'il disposera de plus d'espace et pourra ainsi se dégourdir les nageoires. A son retour, elle constate que le poisson, imperturbable, n'a pas changé sa routine : dans cette immense baignoire, il tourne en petits ronds comme s'il était encore dans son étroit bocal.

La fondatrice des Laboratoires des Mascareignes découvre cette histoire alors qu'elle a 20 ans. Elle l'utilisera toute sa vie comme une sorte de fil rouge : il faut toujours affronter et chasser les peurs irrationnelles qui empêchent d'avancer.

Elle le sait : *« nous sommes tous des poissons rouges à certains moments de notre vie. Le monde est une vaste baignoire que nous pouvons parcourir mais souvent, nous préférons tourner en rond. »*



Est-ce la peur de nous cogner le nez contre la paroi de la baignoire ? Cette peur, celle de nous dépasser, de sortir de nos frontières, de nos idées reçues, de ne pas y arriver, celle qui nous paralyse et nous fait rester sur les chemins déjà empruntés et rassurants.

Et pourtant, en y réfléchissant, que risquons-nous ? Rien d'irréversible, la plupart du temps.

Sylvie l'a compris et dès ses 20 ans, elle fait un pari avec la vie : celui de ne pas se comporter en poisson rouge et d'assumer ses ambitions sans détour. Elle pressent que c'est ainsi qu'elle pourra toujours regarder son parcours sans regret.

C'est dans cet état d'esprit qu'[elle reprend ses études à l'âge de 25 ans](#), après 5 années de vie professionnelle, alors qu'elle est en Allemagne, travaillant sans passion dans une banque.

Intégrer une école de commerce pour une élève qui a obtenu, avec brio certes, son



baccalauréat littéraire et un BTS trilingue, pourrait illustrer à merveille la métaphore du poisson rouge. Sylvie ose. Elle a déjà pris cette habitude de calculer les risques : si elle n'était pas reçue au concours d'entrée d'une école supérieure de commerce, quelles seraient les conséquences ? Une déception certainement, mais sa vie n'en serait pas gâchée.

Histoire de Poisson Rouge

Voilà pourquoi elle se met à réviser d'arrache-pied la nuit tandis qu'elle continue son travail à la banque le jour en Allemagne.

Du concours d'entrée, elle se souviendra surtout de cette épreuve de statistiques. Elle n'a manifestement pas le niveau suffisant. C'est en tout cas ce que lui explique l'examineur. Sylvie écoute puis rétorque. Elle quitte la pièce en lui proposant de réfléchir à sa dernière phrase : elle a réussi toutes les épreuves, une note éliminatoire en mathématiques lui fermerait non seulement les portes de l'école mais de sa nouvelle vie.

L'examineur est mis face à son choix et à sa responsabilité et, finalement, la détermination de Sylvie le convainc : Sylvie intègre L'Ecole Supérieure de Commerce de La Rochelle dont elle sortira diplômée trois ans plus tard au bras de l'homme qui deviendra son époux quelques années plus tard.



□ La Méthode des Petits Pas

Dès le début de sa carrière, Sylvie a mis en place le principe du pas à pas. *S'il est important pour elle d'avoir une vision à long terme, des objectifs à atteindre, elle s'est toujours concentrée sur la prochaine étape à franchir dans un premier temps.* Et c'est ce qui lui permet de dépasser les obstacles, les uns après les autres.



Quand ses amis lui disent que ses objectifs sont trop ambitieux, irréalistes, Sylvie répond : « Pour courir un marathon, il faut déjà faire le premier pas, puis un deuxième, laissez-moi avancer ».

A 28 ans, alors que certains de ses jeunes camarades de promo aspirent à des titres ronflants et des salaires mirobolants, elle rêve d'une vie dans laquelle elle aimera ce qu'elle fait, où elle ne se compromettra pas et ne compromettra surtout pas ses rêves. Son rêve aujourd'hui, c'est d'apporter sa contribution au monde de la beauté et du luxe. Son stage de fin d'année, elle décide de l'effectuer chez Parfums Christian Dior. Ce qu'elle sait, c'est qu'elle n'obtiendra pas un stage sur Paris, chasse gardée des écoles de prestige.

La méthode des petits pas... Si Paris est hors de portée, il faut prendre les chemins de traverse. Première étape donc, Parfums Dior Allemagne. Elle connaît ce pays pour y avoir déjà travaillé et en parle couramment la langue. Elle a, de plus, gardé des contacts. Elle ouvre son calepin et fait marcher son réseau. Première étape franchie vers le monde du luxe et de la beauté. Après l'Allemagne, Paris. Un stage puis deux lui ouvrent les portes de la société mère. Elle débute avec un contrat à durée déterminée puis signe un CDI. [Rêve accompli.](#)

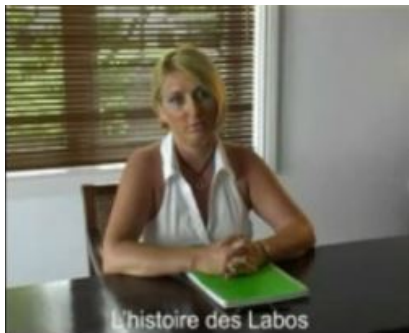
Dans le groupe LVMH, elle exerce notamment en qualité de Directrice Export Europe pour les Parfums Dior pendant sept ans. Elle quitte ensuite Paris pour Copenhague et prend le poste de directrice générale en charge des filiales dans les pays nordiques pour les Parfums Givenchy durant trois ans. Au cours de ces années LVMH, Sylvie œuvre pour la beauté des femmes grâce à la cosmétique en « habillant » la peau. Son parcours ultérieur se tisse toujours autour de la beauté, mais avec les laboratoires des Mascareignes, elle propose de retrouver la beauté au naturel en assainissant la peau de ses imperfections.

***« Pour courir un marathon,
il faut déjà faire le premier pas, puis un deuxième, ...
laissez-moi avancer »***



❑ Transformer un Problème en Solution

Très éloignée des mathématiques, Sylvie aura su résoudre une équation complexe : transformer un handicap en opportunité. Les hasards de la génétique l'ont dotée d'une maladie, le psoriasis, qui s'avère finalement être une chance fabuleuse. Sans ces 20 années de traitements et de lutte contre la souffrance, elle n'aurait jamais transformé son problème en solution et n'aurait jamais créé ses laboratoires. Son psoriasis est devenu une opportunité et a changé sa vie.



C'est en 2004 que l'équation a été résolue grâce à sa rencontre avec Liliane. [Sylvie vit depuis peu à l'Ile Maurice](#), suite à la mutation de son mari.

Soucieuse d'aider les expatriés fraîchement débarqués sur l'île, elle fonde l'association Maurice Accueil. Elle édite un guide des meilleures adresses et organise événements et soirées. Liliane fait partie des nouveaux membres. Alors qu'elle discute avec Sylvie, elle constate que la présidente de Maurice Accueil se gratte régulièrement le coude.



Depuis plus de 20 ans, Sylvie porte des vêtements à manches longues pour cacher des croûtes blanches. Liliane vient de Guinée. Elle connaît un village où les femmes fabriquent un soin à base de plantes et s'en transmettent la recette de mère en fille. Ce dernier soulagerait de la plupart des problèmes de peau. Alors pourquoi pas du psoriasis ? Une fois de plus, Sylvie teste. Et cette fois-ci, les résultats sont spectaculaires.

Elle constate, émerveillée, qu'en un mois, les traces de psoriasis ont totalement disparu. Cependant, si le soin a un réel effet sur cette maladie auto-immune, il ne la guérit pas. Il faut renouveler régulièrement le traitement et entretenir sa peau. Au bout de quelques semaines, Sylvie se trouve à court de soin. C'est alors qu'elle décide son premier périple en Guinée.

□ Envisager l'Échec Sans le Craindre

«N'édifiez pas d'obstacles imaginaires. Par ailleurs, minimisez les prétendues difficultés rencontrées; analysez-les froidement et traitez-les judicieusement, vous verrez que vous en viendrez à bout. Que la peur ne vienne pas les dresser devant vous comme un obstacle infranchissable..» Dr Norman Vincent Peale

Sylvie aurait pu se contenter de demander à son amie de lui procurer des pots supplémentaires. Mais c'est sans compter sur son esprit entrepreneurial et sur son envie d'être utile.

Elle entreprend ce voyage en Guinée autant pour elle que pour ceux qui souffrent de cette maladie avec une ambition sincère. Il exprime ses rêves. Elle tente de se donner les moyens de les réaliser, mais cette volonté est toujours couplée chez Sylvie avec l'humilité de ne pas croire d'emblée qu'elle va réussir.

Elle envisage toujours l'éventualité d'un échec. Elle y réfléchit, le teste, l'apprivoise jusqu'à ne plus le craindre.



Ne pas avoir peur de perdre, ni de se tromper est essentiel pour cette jeune femme qui partage les valeurs de Richard Branson, le fondateur du groupe Virgin, avec lequel elle a pu échanger lors de réunions de l'association [YPO \(Young Presidents Organization\)](#). Elle aime ce parcours jalonné de passions, de réussites et d'échecs. Elle s'anime lorsqu'elle raconte les paris fous de cet entrepreneur milliardaire, qui a acheté Necker Island alors qu'il était sans le sou, tout simplement parce qu'il en était tombé amoureux. Il en a offert 180 000 livres alors que l'île était proposée à 3 millions de livres. Pourtant le propriétaire la lui a finalement cédée. Elle admire également le projet Virgin Galactic, qu'il fonctionne ou non, peu importe, Richard Branson a osé ce rêve fou d'espace. Elle apprécie d'autant plus le parcours de cet homme qu'il a su trouver le juste équilibre entre vie privée et vie professionnelle. En effet Richard Branson a privilégié sa qualité de vie et sa vie de famille. Il a bâti un empire tout en travaillant à partir de chez lui, en se libérant pour les vacances scolaires pour prendre le temps de voir ses enfants grandir.

C'est également un proche de Nelson Mandela avec qui il partage les mêmes idéaux : rester soi-même, ne jamais renoncer à ses rêves, quelles que soient les difficultés à les affronter et les mauvais présages. Modestement, Sylvie



précise qu'elle n'ambitionne pas le destin de ces hommes, mais qu'elle est inspirée par leur parcours et leur état d'esprit.

Lorsque Sylvie part en Guinée, elle ne connaît pas l'Afrique et ne soupçonne que très vaguement ce qu'elle va vivre. Le village est situé à plus de 1 300 km de Conakry, dont 800 km de pistes. Après un voyage de 3 jours, le dos brisé, la jeune femme découvre, au bout d'un sentier, une mosquée et un petit hameau d'une trentaine de huttes.



La dernière fois que les habitants de ce village ont vu un blanc remonte à 1966. Il s'agissait de Russes, venus construire les 4 bâtiments de la ferme d'état implantée à quelques kilomètres du village. Depuis, le hameau vit en autarcie. Jusqu'à cette journée de 2004... durant laquelle ***l'Imam du village aperçoit au bout du sentier, une femme blanche, blonde, d'une trentaine d'années, qui va lui proposer de faire du business...***

□ Gnon Kany « aimons-nous les uns les autres »

Sylvie prend place sous l'arbre à palabres pour expliquer son projet : se fournir en matières premières et créer une association pour tenter de participer au développement du village. Non seulement l'Imam accepte la proposition de Sylvie, mais en plus, il suggèrera plus tard quand le gouvernement guinéen attribuera à l'association de Sylvie le statut d'ONG de la baptiser « Gnon Kany » (aimons-nous les uns les autres). Une idée qui émeut particulièrement la jeune femme : elle y voit toute sa démarche, toutes ses valeurs résumées dans ce nom (ou : elle y voit toutes les valeurs soutenant sa démarche résumées dans ce nom).

Avec beaucoup de sollicitude, les femmes du village lui dévoilent les étapes de la fabrication du soin. Pour l'élaborer, il faut commencer par piler des noix de Carapa procera manuellement, un travail long et fastidieux que Sylvie décide de leur épargner.





Sa première action de soutien au village sera d'offrir un générateur qui apporte l'électricité et... une presse à huile qui fera le travail de pilage mécaniquement. Une révolution ! De ce temps gagné, les femmes du village l'utiliseront entre autres, à la demande de Sylvie, à enjoliver leur cadre de vie en plantant des fleurs autour de leurs cases.

La presse à huile rencontre très vite un succès au-delà du village. Sur le principe des anciens meuniers, l'Imam a fait passer une annonce à la radio proposant aux Guinéens qui habitent à proximité de la forêt, d'apporter leurs noix de Carapa procera à presser gratuitement, en échange du prélèvement d'une proportion de l'huile.

Sylvie a parcouru la moitié du monde sans savoir si elle pourrait retourner chez elle avec un pot de soin. Elle revient non seulement avec le soin mais aussi avec sa recette ancestrale

Les femmes du village qui depuis des décennies se transmettent de génération en génération ce secret, acceptent de le donner à une femme blanche qu'elles ne connaissaient

pas une semaine auparavant. Pourquoi ? Parce qu'elles reconnaissent la sincérité de Sylvie, disent-elles. *La fondatrice des Laboratoires des Mascareignes s'intéresse à ceux qui l'entourent. Elle est en accord avec elle-même et veut faire partager sa joie de vivre et son optimisme aux autres.* Elle aime également faire plaisir. C'est pour cette raison qu'elle propose à ces femmes de les photographier, une première pour ces Guinéennes qui n'ont jamais vu d'appareil photo numérique. Sylvie en fera un album qu'elle leur offrira lors de sa seconde visite.



□ La Force des Convictions

Sylvie a rapporté d'Afrique le secret de fabrication d'un soin contre les maladies de peau, notamment le psoriasis. Elle veut le faire connaître au plus grand nombre.

Elle décide de fonder ses laboratoires pour le fabriquer et le commercialiser. Tous ses amis chefs d'entreprise lui déconseillent l'aventure. Sylvie connaît bien le monde des cosmétiques mais le secteur pharmaceutique est plus complexe, et surtout très réglementé en Europe et dans le monde. Alors s'approvisionner en Afrique, d'une denrée rare, jamais exploitée jusqu'ici et en faire un produit professionnel et pérenne leur paraissent tout simplement du domaine de la douce utopie.

Réussir commence par oser croire en ses convictions, avoir la force de caractère d'aller là où l'on vous prédit souvent l'échec.

Aux craintes de son entourage, elle oppose son envie, sa détermination et une bonne dose d'optimisme.





Cette volonté farouche d’oser le rêve, lui donne le courage de se battre, de ne pas désespérer et d’avancer pas à pas sur son chemin, avec la seule certitude d’accomplir une « œuvre » juste.

Sylvie est le témoignage vivant de l’efficacité de ses soins. L’utilisation de ses produits a tellement changé sa peau qu’elle ne peut qu’en parler avec conviction et passion. Les Laboratoires furent créés pour le mieux-être, pour soulager

les souffrances, pour partager sa découverte et la mettre à disposition de tous. Les faits se suffisent à eux-mêmes.

Quoi que l’on dise autour d’elle, quoi qu’on puisse penser, la décision de Sylvie est prise. [Les économies du couple vont servir ce projet](#). 150 000 € sont investis pour tester et valider le concept. Le lancement des soins sur le Net permet judicieusement de combiner un investissement somme toute raisonnable, à la possibilité d’un conseil très personnalisé.

Comme à son habitude, Sylvie a réfléchi au bien-fondé de cette décision. Elle considère cet investissement comme un pari et elle mise sur l’aventure. Si l’entreprise connaît le succès, elle aura gagné., Si rien ne fonctionne, le couple aura certes perdu de l’argent, mais pourra vivre sans le regret insupportable de ne pas avoir essayé.

La jeune femme fait des recherches dans les traités d'ethno-pharmacopée afin de confirmer les propriétés identifiées de l'huile de Carapa procera. Pour sécuriser cette phase de tests, Sylvie s'entoure des meilleurs en ce domaine. Elle fait appel à un expert-toxicologue français. L'Agence Nationale de la Santé et du Médicament la guide ensuite pour faire l'inventaire de tous les examens à réaliser pour la mise sur le marché européen. Le pari est gagné.

Les tests sont positifs et la plante se révèle aussi fabuleuse qu'elle l'augurait. Le soin est



particulièrement efficace contre le psoriasis et les [peaux atopiques](http://fr.wikipedia.org/wiki/Atopie) en général.

(<http://fr.wikipedia.org/wiki/Atopie>)

Les études cliniques indépendantes menées vont mettre en évidence un taux d'efficacité de 94%. Pour continuer les recherches sur les propriétés de la Carapa, Sylvie est aujourd'hui, en contact avec un chercheur français du CNRS, considéré comme spécialiste mondial de cette plante et de ses sous-espèces dans le monde.



Ln

□ Savoir Prendre le Contrepied

Sa formation en Ecole Supérieure de Commerce et à l'INSEAD /CEDEP l'aide à définir le concept et la stratégie de son entreprise. Elle a bien retenu de ses années d'études qu'il existe des règles générales, mais elle sait que *succès rime souvent avec originalité*.

C'est pourquoi Sylvie a décidé d'écouter ses seules convictions et d'inventer son modèle, quitte à prendre à rebours toutes les règles traditionnelles du marketing.

« Pour réussir, il faut sortir des idées préconçues et écouter ses intuitions »

Elle décline ce principe dans tous les domaines de l'entreprise : packaging des soins, présentation de son site Internet, approche de ses clients, etc. La jeune femme va sans hésitation piétiner la règle implicite qui consiste à packager un soin naturel le plus sobrement possible. Elle opte pour un packaging luxueux, arguant que l'essentiel est certes dans l'efficacité du produit, mais qu'un emballage soigné et élégant stimule l'envie de suivre un traitement dans un état d'esprit positif.

Le positionnement du prix s'est révélé plus difficile à trancher. Sylvie veut un soin le plus abordable possible pour qu'il soit accessible au plus grand nombre.



L'obligation de dégager des marges suffisantes pour financer le développement de l'écosystème en Guinée, offrir une juste rémunération à l'ensemble des acteurs de la chaîne, pérenniser ainsi les emplois créés, financer le développement des produits

complémentaires... tout cela était impossible à moins de 59,90 €. Sur le Net à cette époque, aucun produit naturel n'était en vente à plus de 19,95€.

Toutefois, convaincue par l'efficacité de son soin, elle prend le pari que le prix ne sera pas un obstacle à sa vente. Et Sylvie aura encore une fois raison.

Reste à mettre en place l'activité de production. A l'île Maurice ou en Europe, Sylvie ne trouve aucune machine adaptée pour la mise en pot de ce soin très particulier. Sa texture est très pâteuse, elle colle et tombe en grosses masses dans le pot. Il faut se montrer créatif. [Sylvie dessine alors la machine idéale](#) et soumet ses croquis aux ingénieurs d'une société mauricienne. Ces derniers valident le projet et en réalisent la fabrication et la mise au point. Rien décidément n'arrête la force des convictions.

❑ Créer pour Soi ET pour les Autres

Fille unique, Sylvie a souvent souffert de l'a priori général qui taxe les enfants uniques d'égoïsme. Est-ce la raison pour laquelle le partage est une valeur importante dans sa vie ?

Seule maîtresse à bord dans ses laboratoires, Sylvie a ainsi pu librement concilier business et aide au développement. La création d'une ONG s'inscrit dans cette démarche et ce n'est pas le seul exemple.

En recherchant un fournisseur d'éponges [loofahs](#) (éponges de fibres naturelles), Sylvie a rencontré à l'île Maurice un petit planteur récoltant des [pipangailles](#). Ces légumes fibreux proches de la courgette sont à l'origine de la fabrication des loofahs. « Sa production était très limitée et extrêmement artisanale, raconte-t-elle, une production dimensionnée pour ses débouchés commerciaux : une trentaine de loofahs par mois... », Sylvie associe l'homme à son projet, finance tous les équipements nécessaires à une



production industrielle. Le remboursement de ces investissements seront faits au fil des années, par une réduction de 10% sur les achats de Sylvie au planteur.

Quelques années plus tard, lorsque le terrain de plantation de l'homme est devenu trop petit, Sylvie en achète un nouveau sur lequel il peut planter et récolter. Et cela, sans qu'il ait à baisser son prix de vente. Pour la fabrication des loofahs, Sylvie fait appel à la Communauté des Femmes du village du planteur.

« Concilier business et aide au développement »

□ Garder son Ame

Le soin élaboré par Sylvie est objectivement efficace contre le psoriasis et les peaux atopiques en général, avec un [taux d'efficacité de 94%](#). Elle développe ensuite un autre soin, très inspiré de la recette ancestrale d'origine, pour lutter contre les imperfections des peaux grasses.

Devant ceux qui s'étonnent de l'étroitesse de ses gammes, Sylvie rappelle **son objectif : ne proposer QUE des soins efficaces**. « Si nous n'arrivons pas à un résultat optimal, alors nous resterons avec peu de produits » résume-t-elle.



Lorsqu'elle décide d'étoffer sa gamme avec des soins complémentaires, elle y met donc le même souci d'exigence et d'efficacité.

Pour l'élaboration de ces soins, elle travaille en France avec le directeur d'un laboratoire de développement de formules, ancien chercheur du CNRS, expert-toxicologue et surtout spécialiste en [formulation par synergies](#). Il est passionné par les Labos et surtout par sa démarche : l'efficacité d'abord, à tout prix. Les coûts de revient sont secondaires.

C'est ainsi que Sylvie propose aujourd'hui un shampoing ultra concentré. Un shampoing contient généralement en moyenne 80-90% d'eau, celui de Sylvie n'en recèle aucune goutte et privilégie la présence de principes actifs efficaces. Il est devenu ainsi l'un des soins les plus appréciés des consommateurs des Laboratoires des Mascareignes. Pour la création d'une crème hydratante ciblée, Sylvie demande au laboratoire cotraitant de concilier l'inconciliable : formuler une crème ultra-grasse... qui ne colle pas. Plus qu'une gageure, une prouesse technique qui aura pris deux ans de développement, mais qui existe aujourd'hui.



❑ Toujours Etre Ouvert à la Chance

La chance n'est-elle pas la capacité à appréhender les opportunités et à les saisir lorsqu'elles se présentent ?

C'est en tout cas la conviction de Sylvie. Elle fait avancer son projet, se fixe des objectifs pas à pas et chemin faisant, elle constate qu'une kyrielle de facteurs positifs s'est présentée à elle et l'a aidée sur ce parcours. Son seul mérite selon elle, aura été son enthousiasme, sa passion et sa force de conviction, cette conjonction de chances en ayant découlé.

Sylvie reconnaît également que les Laboratoires ont bénéficié d'une période favorable, notamment sur [internet, son principal canal de ventes](#). La concurrence n'est pas encore trop féroce lorsqu'elle se lance dans l'aventure.

Le contexte social et économique lui est également favorable. Les soins naturels constituent



une tendance forte sur le marché, alors que la crise économique freine les investissements en R&D dans les domaines pharmaceutique et cosmétique, et donc l'innovation. De plus les Laboratoires des Mascareignes proposent des soins plutôt révolutionnaires en termes d'efficacité.

Dès le premier jour d'ouverture de son site web, Sylvie réceptionne sa première commande de France. Nous sommes en 2007. Pour lancer son entreprise, elle a fait appel à son réseau de connaissances et le bouche à oreille fonctionne très vite même si le catalogue ne comprend pourtant qu'un seul produit. Suivent 50 commandes dès le premier mois.

Aujourd'hui, Sylvie compte 20 000 clients dont un pourcentage très significatif, fidèle de ses soins. [Les internautes n'hésitent pas à s'exprimer dans les forums d'opinions](#), sur leurs blogs, ou sur son site. Le bouche à oreille fonctionne.... Avec un budget marketing ou communication très limité, ce mode relationnel viral forge son meilleur atout.

***« La chance n'est-elle pas la capacité
à appréhender les opportunités
et à les saisir lorsqu'elles se présentent ? »***

□ Un Marché de 600 Millions de Personnes

Les laboratoires des Mascareignes commercialisent aujourd'hui leurs soins dans tous les pays via le Net. Ses deux marchés de prédilections demeurant la France et le Royaume-Uni. Or, on dénombre environ 600 millions de personnes affectées par le psoriasis ou par des problèmes de rougeurs et de démangeaisons à travers le monde.

Il faut savoir que *seuls 40% des psoriasiques cherchent activement une solution.*

Sur le Net, Sylvie cible aujourd'hui à peine la moitié de la population de ce marché. *Les 60% restant ont tout simplement perdu l'espoir de trouver un remède efficace.* Le lancement en pharmacies fin 2013, est donc un nouveau pas pour contribuer à faire connaître le soin à une partie de ces 360 millions de malades qui ont baissé les bras.

Pour ce faire, [Sylvie a conclu un accord de distribution en pharmacies avec le groupe Plus Pharmacie \(réseau de 800 officines en France\)](#). A très court terme, elle espère également finaliser une implantation dans divers pays d'Europe et du Moyen Orient.

Pour revendiquer clairement et légalement une efficacité sur les marchés européens et américains, Sylvie a dû commander de nouveau des études cliniques. Ces dernières, réalisées par un prestigieux cabinet indépendant sont sans équivoque quant aux résultats d'efficacité : 94 %. Sylvie s'est ensuite attelée à la mise aux normes [ISO 22716](#) pour la production du soin phare, afin d'obtenir le statut de Dispositif Médical.

« Mes tiroirs contiennent quelques beaux projets » commente-t-elle. Elle travaille donc actuellement sur la stratégie de financement et de partenariat nécessaire pour franchir cette nouvelle étape majeure de son développement.



□ Epilogue

- Des soins efficaces,
- une envie de partager sa solution face à sa maladie,
- l'aspiration à ne jamais vivre dans le regret,
- la conviction que croire en ses rêves mène petit à petit à la réussite,
- [mener la vie que l'on souhaite](#) et la rendre riche pour soi et pour les autres,

tels sont les facteurs clés du succès des Laboratoire des Mascareignes.

Le chemin continue, il est parsemé de ces signes qui réconfortent : Sylvie est en effet encore [au four et au moulin](#) mais elle est régulièrement encouragée par les témoignages de ses clients qui s'émerveillent de pouvoir enfin mettre des T-shirts à manches courtes, des jupes, un maillot de bain, sans que le regard de personne ne s'attarde plus sur leur corps.

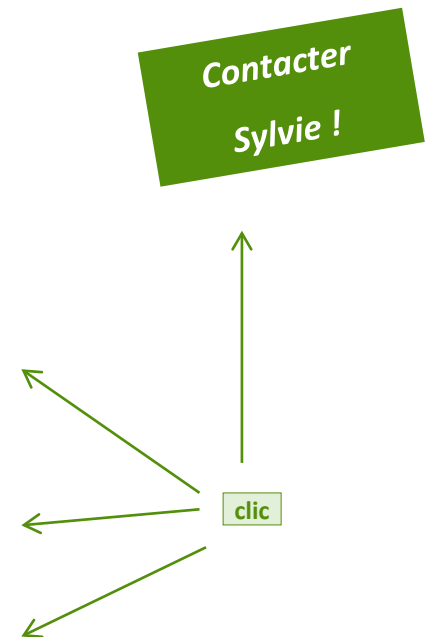
« Ce qui me permet d'aller de l'avant ? dit-elle souriante, c'est sans doute la sensation quotidienne de ne pas travailler, mais d'ŒUVRER, pour moi ET pour les autres. Voilà mon moteur ».





Table des Matières **Annexes**

- [Témoignage Jean Bommelaer](#)
- [Anecdotes](#)
- [Site des Laboratoires des Mascareignes](#)
- [Blogs](#)
- [Articles récents dans la presse](#)
- [Association Maurice Accueil](#)
- [L'Ile Maurice : un Choix de Vie](#)
- [Retrouver Sylvie sur les réseaux sociaux](#)
- [Qui est Sylvie en 12 questions?](#)





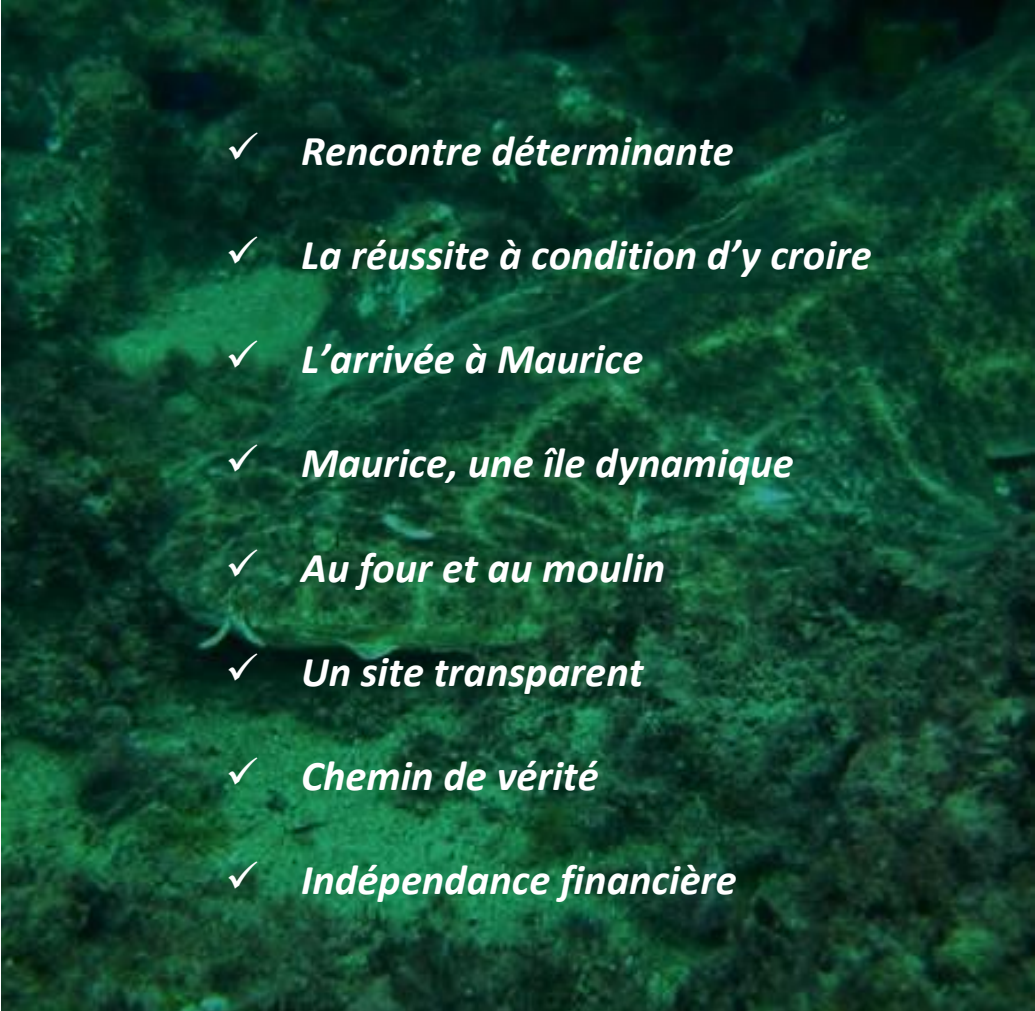
Témoignage du Dr Jean Bommelaer



[clic](#)

Témoignage du Dr Jean Bommelaer,
Président du Laboratoire cotraitant

Scientific Advisor appointed by the European Commission for
Toxicology Risk Assessment (*Decision 2008/721/EC L49/33*)

- 
- ✓ *Rencontre déterminante*
 - ✓ *La réussite à condition d'y croire*
 - ✓ *L'arrivée à Maurice*
 - ✓ *Maurice, une île dynamique*
 - ✓ *Au four et au moulin*
 - ✓ *Un site transparent*
 - ✓ *Chemin de vérité*
 - ✓ *Indépendance financière*

Traitement PSORIASIS, ECZEMA, ACNE, BOUTONS, des solutions naturelles pour des résultats efficaces



ACCUEIL | MON COMPTE | CONTACTEZ-NOUS |

MON PANIER CONTIENT

Aucun article
0 €

PSORIASIS

ECZEMA

ACNE - BOUTONS

Nous connaître

Etudes Cliniques

L'efficacité
au naturel



90%

Calculé sur 576 avis

la rapidité de livraison est
remarquable, quand on
produit, après une

09/12/2013

plus



Une question,
un conseil ?

Tel. 0970 44 74 34
(coût d'un appel local France)

Ecrivez-nous
info@labosmascareignes.com



Psoriasis, démangeaisons

Etudes cliniques : **94% d'efficacité**

Acné, boutons

Etudes cliniques : **79% d'efficacité**



GARANTIE

Satisfait ou remboursé

PSORIASIS ECZEMA

ACNE BOUTONS

Traitement du psoriasis et de l'eczéma

Pso Natura, la solution naturelle pour le psoriasis

Les soins topiques Pso Natura sont formulés à base d'huile, de Carapa procera (notre exclusivité), pour apporter une vraie aide efficace dans le traitement du psoriasis, de l'eczéma, de la dermatite atopique et de tous les problèmes dermatologiques caractérisés par des rougeurs et des squames en général.

L'efficacité de nos soins est prouvée. Voir l'étude clinique réalisée sur des patients souffrant de psoriasis léger à modéré. 94% d'efficacité. [Etude psoriasis](#)

Une solution naturelle :

- simple
- rapide
- efficace
- sans effets secondaires





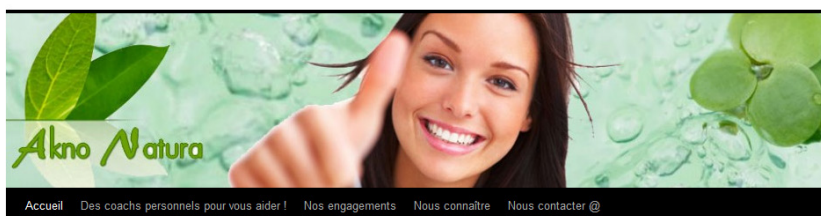
Psoriasis, parlons-en !

avec les conseillers experts Pso Natura

[Accueil](#) [A propos de nous](#) [Chacun son pso...](#) [Contactez-nous](#) [Des Conseillers Experts en Matière de Psoriasis](#)

Acné, que faire ?

Echangez, commentez, les Coachs Akno Natura vous suivent !



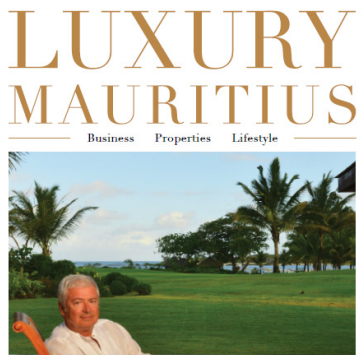
[Accueil](#) [Des coachs personnels pour vous aider !](#) [Nos engagements](#) [Nous connaître](#) [Nous contacter @](#)

clic

Carapa procera



[Qu'est ce que le Carapa procera ?](#) [La pharmacopée africaine](#) [Maladies de peau](#) [Les labels « bio »](#)



« Une aventure humaine et cosmétologique exceptionnelle »

C'est un beau roman, c'est une belle histoire que celle de Sylvie Méliet et de son époux Philippe. Mais contrairement à la chanson, ils sont descendus ensemble dans le sud !

[Lire l'article](#)



Psoriasis, et si on en parlait ?

Près de 3 millions de Français souffrent de psoriasis.

Une affection dermatologique fréquente dont on parle peu et qui véhicule encore beaucoup de préjugés. Le point sur ce qu'est le psoriasis, son impact au quotidien et ses nouveaux traitements.

[Lire l'article](#)

La beauté de l'île Maurice, le sourire de ses habitants, tout laisse augurer pour le nouvel arrivant sur l'île, d'un séjour idyllique ; pourtant sans cercle social, sans amis, sans point de repère, l'intégration n'est finalement pas si simple.

Soucieuse d'aider les expatriés fraîchement débarqués sur l'île,
Sylvie Méliet fonde en 2004 l'association Maurice Accueil.

clic



Maurice Accueil

 Recherche



clic



L'Ile Maurice : un choix de vie Reportage M6 sur Sylvie



✓ Quelle est la vertu que vous appréciez le plus ?

L'altruisme, car c'est le résultat d'un vrai travail sur soi. Faire preuve d'altruisme, c'est avoir réfléchi à sa place et son rôle dans la société et avoir choisi de se situer dans l'aide désintéressée aux autres.

✓ Quel sont les comportements que vous détestez le plus ?

L'arrogance m'inspire un profond mépris et parfois une certaine pitié, car soit l'arrogant est un pur imbécile, soit il compense une certaine souffrance. Face à la mauvaise foi, j'avoue pouvoir grimper aux rideaux, car la rationalité n'a pas de place et toute solution de bonne volonté est introuvable.

✓ Que voudriez-vous que l'on dise de vous ?

*C'est une sauteuse d'obstacles inspirée et déterminée.
On m'a déjà traitée de bulldozer, j'aime bien...*

✓ Qu'est-ce que le bonheur, selon vous ?

L'accord avec soi-même et la capacité à s'émerveiller au quotidien.

✓ Ce que vous détestez par-dessus tout ?

*Ceux qui baissent les bras avant d'avoir essayé
et qui donc acceptent la médiocrité de leur vie.*

✓ Comment gérez-vous le stress et la fatigue ?

J'ai appris à visualiser mes problèmes dans une pièce et à en fermer la porte pour déconnecter instantanément. Je récupère de la fatigue par micro-siestes dès que j'ai un moment de libre, en voiture, dans la salle d'attente du médecin, n'importe où, donnez-moi une chaise, je peux dormir.



Quels sont vos auteurs favoris ?

Albert Cohen, Stefan Zweig et Alice Ferney. Ils ont en commun un talent formidable d'analyse des caractères et des situations, et un style d'écriture d'une précision chirurgicale et musicale. Ils ont cette intelligence supérieure qui permet d'exprimer simplement la complexité.

✓ Quel est pour vous l'événement le plus important du XXème siècle ?

Internet ! C'est une révolution qui nous a fait basculer dans une nouvelle ère. Fin du XVe, l'invention de l'imprimerie et donc de la diffusion du savoir à plus grande échelle, ainsi que la découverte de l'Amérique par Christophe Colomb, puis quelques années plus tard, le tour de monde de Magellan ont signé la fin du moyen-âge. Internet représente un virage majeur dans l'histoire de l'humanité.

✓ Votre citation favorite ?

*Celle de Midnight Express : « L'important est de ne jamais désespérer ».
C'est simple, mais tellement efficace !*

✓ Quelle est la qualité morale que vous jugez essentielle chez un entrepreneur ?

Respect de soi, de son éthique et des autres, de sa foi en son projet.

✓ Quel est votre moteur ?

*Savoir que ce que je fais a un sens pour tous, et pas seulement pour moi.
Avec mes laboratoires, je me sens porteuse d'une mission.*

✓ Quel est votre principal atout ?

Sans doute de savoir communiquer mon enthousiasme et toujours garder les yeux rivés sur le cap fixé sans me laisser polluer par les détails.

Une Histoire toute en Beauté



Contacter
Sylvie !



Sylvie Méliet

Accepter l'aléatoire, l'inconnu ; franchir les obstacles comme autant d'opportunités ; mobiliser son énergie avec une détermination à toute épreuve ; appréhender tous les événements en temps réel pour en tirer le meilleur parti...

Loin d'un parcours insensé et au-delà d'un classique témoignage de carrière, Sylvie Méliet livre ici son histoire, étroitement liée à son dessein professionnel qui l'a poussée à créer les Laboratoires des Mascareignes, où tous ses choix font sens et créent de la valeur pour elle comme pour les autres. L'art d'amener la réalité à coller au plus près de sa vision...



Français

English



Vous souhaitez faire réaliser votre propre evolubook :

Nous écrire - www.evolubook.com

Réalisé par Consultiz SAS. Herve Ferro : le rejoindre sur [Viadeo](#) ou [Linkedin](#)

[sommaire](#)