

Entrepreneur

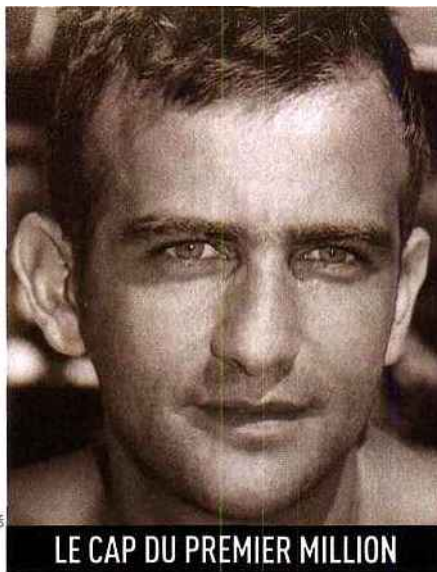
Il fait entrer l'Inde dans notre salle de bains

Des clés tombées dans un regard d'égout de bon matin : il en faut davantage pour que Stéphane Lévy perde la sérénité qu'il a acquise en découvrant l'ayurvéda. Cette philosophie de vie indienne anime l'entreprise de Stéphane Lévy : [Taa] est une des rares marques françaises à proposer des soins cosmétiques qui utilisent les principes de l'ayurvéda.

Stéphane Lévy pourrait parler pendant des heures des bienfaits de cette médecine ancestrale indienne dans notre recherche d'une « vie plus équilibrée ». Une vie bien éloignée de celle qui était la sienne à la City. En effet, à l'origine, Stéphane Lévy est un pur produit de la finance. « C'est la grande mode des traders reconvertis », avoue-t-il.

Il a goûté aux salles de marché de Paris et de Londres, de trader à patron d'une salle de marché obligataire. Cette vie intense s'arrête brusquement, pour des raisons plus affectives que professionnelles. « Le monde de la finance m'était devenu étranger, se souvient-il. La première année, j'ai réappris à vivre, à dormir même. J'ai enfin eu le temps d'avoir des activités culturelles. J'ai appris à jouer au golf... Mais je n'avais ni l'objectif, ni les moyens d'être rentier. Je n'étais pas un golden boy qui a très bien gagné sa vie. »

Lors de ses rencontres à Londres avec des expatriés indiens, Stéphane Lévy avait décelé plus d'un atome crochu. « À l'époque, les médias ne parlaient que de la Chine. Pourquoi ne pas travailler avec l'Inde ? » se demande-t-il. Ses recherches lui font découvrir l'aromathérapie, puis la médecine naturelle indienne, l'ayurvéda. Stéphane Lévy s'envole pour quatre mois en Inde. « Moi qui n'y avais jamais mis les pieds,



Stéphane Lévy
Taa

je suis tombé amoureux de ce pays plein de contrastes en atterrissant. »

Sur place, Stéphane Lévy enchaîne les rendez-vous et bénéficie de l'aide d'un compatriote, une relation familiale, mais surtout un important agent en Inde. Il trouve le partenaire pour fabriquer et « exporter chez nous le savoir-faire indien, donc faire le chemin inverse par rapport à ce qui se pratique couramment », plaisante-t-il.

Entre octobre 2004 et la fin 2006, Stéphane Lévy monte son projet de commercialisation d'une gamme de cosmétiques ayurvédiques adaptée au marché occidental et haut de

gamme. « Je faisais tout entièrement seul. Je me souviens avoir fait tester les produits et leur packaging à des femmes, dans mon salon. J'ai démarché les réseaux de distribution afin que Taa obtienne sa place dans les parapharmacies. Beaucoup de monde m'a pris pour un clown. »

Mais, depuis son lancement en juin 2007, Taa connaît un succès grandissant. En mars, Stéphane Lévy doit trouver en urgence un nouveau partenaire de distribution (le précédent a déposé le bilan), ce qui n'empêche pas la marque d'être aujourd'hui commercialisée dans un millier de points de vente. « Être entrepreneur, c'est transformer le négatif en positif, trouver des solutions tout le temps afin de franchir les obstacles », explique-t-il, tout en se qualifiant de « débutant ». Cela vaut pour les finances : « Le banquier n'est un partenaire que lorsque tout va bien », regrette l'ex-financier. Pour faire grandir Taa, il a récemment fait appel à une banque d'affaires.

Plus que son épargne investie dans le projet et l'absence de salaire pendant cinq ans, Stéphane Lévy a mis dans Taa toute sa passion. « J'ai besoin qu'on y croie et je suis très fidèle à ceux qui ont joué le jeu. Mais je reste très sensible à la critique que l'on peut faire sur Taa. Je suis un très bon ambassadeur de ma marque, car c'est une partie de moi. L'ayurvéda est devenu mon mode de vie. Avec Taa, j'ai tiré un trait sur une frustration et je mets mes rêves en pratique. » Nouveau rêve de Stéphane Lévy : ouvrir un centre ayurvédique, consacré au bien-être et à la sérénité.

Alexandra Voinchet