

Titre de l'épisode :

Hier. Aujourd'hui. Demain.^{MC} L'histoire de Mary Kay Ash

Description de l'épisode :

[Mary Kay Ash](#) – une femme d'âge mûr d'une région rurale du Texas a laissé son empreinte sur le marché des affaires en Amérique et dans plus de 35 marchés mondiaux, et elle a donné du pouvoir à des millions de femmes de tous les horizons. Même si la Compagnie est aujourd'hui prospère, et offre aux femmes de partout dans le monde la possibilité de devenir entrepreneure dans l'industrie des cosmétiques, des questions subsistent toujours sur [Mary Kay Inc.](#) et sur la façon dont la Compagnie a pu perdurer pendant six décennies. Ingrid Schumacher, ancienne animatrice média, plonge dans le monde rose de Mary Kay et s'entretient avec des experts sur l'histoire de la Compagnie, son modèle d'entreprise et la façon dont une marque, lancée en 1963, avec des Conseillères en soins de beauté indépendantes qui animent des fêtes de produits cosmétiques à domicile demeure encore aujourd'hui pertinente, prospère et fidèle à ses valeurs intemporelles.

FRANÇAIS CANADIEN**ARCHIVES AUDIO:**

J'ai lu une belle petite citation l'autre jour. « Ne suivez pas où le chemin peut mener, mais allez là où il n'y a pas de chemin et créez un sentier. »

NARRATRICE:

C'est l'histoire d'une femme qui, contre toute attente, a bâti le succès au-delà de ses rêves les plus fous.

RYAN ROGERS:

Elle était immensément déterminée dès qu'elle a eu l'idée en tête et qu'elle allait la mettre en marche.

NARRATRICE:

Une petite femme texane avec de grandes aspirations – et elle a amené des milliers de femmes pour le voyage. Avec style... En Cadillac... peinte sur mesure dans une délicate nuance de rose.

NARRATRICE:

Une couleur reconnue dans le monde entier aujourd'hui comme la signature d'une marque de beauté mondiale. Crèmes, masques et nettoyants... bouteilles et pots avec un emballage rose élégant... et assez jolie pour être exposée sur la vanité de la salle de bain de chaque femme.

ANNE NEWBURY:

Mary Kay croyait tellement aux femmes, à la vie des femmes, aux droits des femmes, à l'avenir des femmes, au bonheur des femmes.

Elle savait ce que c'était que d'être une femme qui avait prospéré et d'être épanouie non seulement financièrement, mais aussi émotionnellement.

NARRATRICE:

L'histoire du succès de Mary Kay Ash est remarquable. Elle a entrepris de créer une culture d'entreprise qui a autonomisé les femmes avec les opportunités qui leur ont été refusées dans des lieux de travail à prédominance masculine. Mais comment y est-elle parvenue? Je suis Ingrid Schumacher, et j'ai passé plus de 40 ans dans l'industrie de la radiodiffusion, et je peux vous dire que je sais tout sur les lieux de travail à prédominance masculine. Alors je me demandais... Mary Kay Ash était-elle la première méga-influenceuse de l'industrie de la beauté?

PAMELA SHAW:

Elle était tellement en avance sur son temps.

PRISES DE SON DU SÉMINAIRE:

J'espère que vous attraperez ce rêve, cette vision, qui vous donnera l'occasion de faire de votre rêve une réalité.

NARRATRICE:

Elle a bâti et soutenu un effectif des ventes indépendant mondial de femmes créant leur entreprise en tant qu'entrepreneures. Elle les a récompensées pour leur travail acharné.

LUCY JANE SANTOS:

Si vous battez votre propre objectif l'année prochaine, vous obtiendrez quelque chose de mieux. C'est aussi un facteur de motivation visuelle, mais elles sont également célébrées.??

NARRATRICE:

Donc, j'étais curieux. Typiquement, des compagnies comme celle-ci... avec une fondatrice influente

NARRATRICE:

Culture d'entreprise bien rodée.

NARRATRICE:

Les récompenses emballantes... ça soulève beaucoup de questions.

NARRATRICE:

Qui était Mary Kay Ash? D'où venait-elle? Et comment avait-elle atteint un niveau de succès qui était remarquable pour n'importe qui à l'époque, mais elle l'avait fait en tant que femme. À partir de la quarantaine! Quand beaucoup de gens rêvent de ralentir...peut-être rêvent-ils d'une retraite confortable.

NARRATRICE:

Mais pas Mary Kay Ash. *Son* histoire est l'une des nombreuses « premières ». Et j'étais curieuse d'en savoir plus sur elle et son succès. Son héritage...une compagnie de cosmétiques qu'elle a fondée en 1963 qui a résisté aux changements sociaux, politiques et économiques...et maintenant une révolution numérique. Comment a-t-elle fait? Est-ce que ça se résume vraiment à une attitude?

Ou y avait-il un hic?

ARCHIVES AUDIO:

Clip sonore Mary Kay : Comment allez-vous monter l'escalier vers les étoiles? (souffle) D'abord et avant tout, c'est par votre attitude. (souffle) Quelqu'un a dit un jour que vous pouvez tout faire correctement avec la mauvaise attitude et échouer. Mais je suis heureuse de vous dire que vous pouvez tout faire de travers avec la bonne attitude et réussir.

NARRATRICE:

Née à Hot Wells, Texas. La famille de Mary Kay Ash est pauvre.

ARCHIVES AUDIO:

Ma mère a travaillé toute sa vie pour nous soutenir.

NARRATRICE:

Mary Kay apprend très tôt à être autonome et à travailler dur, en s'inspirant de l'exemple donné par sa mère, qui soutient la famille financièrement puisque que le père de Mary Kay est incapable de travailler. Voici ce que dit Mary Kay sur la façon dont sa mère l'a inspirée.

ARCHIVES MK:

Vous inculquez à vos enfants la capacité de savoir qu'ils peuvent faire tout ce qu'ils ont l'intention de faire. (souffle) Je suis ici aujourd'hui parce que ma mère était ce genre de personne, (souffle) et elle n'arrêtait pas de me dire : « Chérie, tu peux faire tout ce que tu veux faire dans ce monde si tu veux vraiment le faire et que tu es prête à en payer le prix. Tu es capable! Tu es capable! et Tu es capable » est devenu le thème de mon enfance et le thème de toute ma vie.

NARRATRICE:

Mais j'ai appris que malgré les encouragements de sa mère, Mary Kay n'était pas à l'abri de l'adversité.

À dix-huit ans, elle épouse un musicien et animateur de radio locale populaire. Ils ont trois enfants.

NARRATRICE:

Mais le mariage ne dure pas. Après le retour du mari de Mary Kay Ash de la Seconde Guerre mondiale, il demande le divorce.

Maintenant seule, une mère célibataire, Mary Kay Ash travaille dans la vente directe. En vendant des produits porte-à-porte. Elle aime son travail et est douée pour le faire, mais peu importe à quel point elle travaille dur, elle n'arrive pas à avancer.

Voici le point de vue de Mary Kay sur ce qui la retenait.

ARCHIVES MK:

Au cours de ces 25 années de travail, j'ai constaté que les femmes se voyaient refuser la possibilité d'aller un peu plus loin. Chaque fois que j'atteignais cette porte dorée, c'était marqué « Hommes Seulement ».

NARRATRICE:

Elle est même chargée d'encadrer des collègues moins expérimentés...mais ses compétences en leadership sont ignorées. Au milieu de la quarantaine, Mary Kay est frustrée par le sexisme auquel elle est confrontée.

LUCY JANE SANTOS

Elle avait vu beaucoup d'hommes qu'elle avait formés gagner plus qu'elle, et quand elle l'avait mentionné à la direction, ça avait toujours été justifié dans le sens où, eh bien, ils avaient des familles à soutenir, et Mary Kay disait toujours... Moi aussi.

NARRATRICE:

Lucy Jane Santos est une experte de premier plan sur l'histoire de l'industrie de la beauté.

LUCY JANE SANTOS

Il y a donc toujours eu cette inégalité et cette injustice, et elle a quitté son dernier rôle à la suite d'un différend de gestion. Et elle a commencé ce qu'elle pensait être sa retraite. Donc, elle est dans son milieu de la quarantaine, et elle est à la retraite de cette industrie... clairement, elle n'est pas une femme qui veut rester assise à ne rien faire.

NARRATRICE:

Lucy Jane, basée au Royaume-Uni, a longtemps été fascinée par l'histoire de Mary Kay et par la façon dont elle s'est taillé une place éminente dans l'histoire de la beauté.

LUCY JANE SANTOS

Elle commence à écrire un livre ...qui cherche vraiment à décrire tous les problèmes, toutes les inégalités, tous les obstacles qu'elle a rencontrés au cours de sa vie professionnelle, et ça a été fait dans l'intention d'aider d'autres femmes à les surmonter. Et alors qu'elle écrivait, elle s'est rendu compte qu'elle avait en quelque sorte écrit un plan d'affaires pour sa propre compagnie de rêve, et a décidé de se lancer en affaires pour elle-même.

ARCHIVES MK

Ok, donc ce que je voulais faire était de démarrer une compagnie qui donnerait aux femmes une chance, une opportunité de faire tout ce qu'elles étaient assez intelligentes pour faire.

NARRATRICE:

À ce stade, Mary Kay a un nouveau mari, et il soutient son rêve et est prêt à retrousser ses manches pour l'aider.

Maintenant, cette partie suivante est déchirante.

LUCY JANE SANTOS:

Mary K. Cosmetics ouvre ses portes en 1963. Son mari meurt à table dans la cuisine un mois avant son ouverture, et elle devait ouvrir en septembre de la même année. Mary Kay est conseillée par tout le monde, ses comptables, son avocat, de démissionner avant même de commencer.

NARRATRICE:

Alors, beaucoup d'entre nous pourraient jeter l'éponge à ce stade. Mais pas Mary Kay. Elle se relève... et continue.

LUCY JANE SANTOS:

Et avec un petit investissement de son fils et beaucoup de soutien familial, elle ouvre, et elle ouvre à temps.

NARRATRICE:

Avec un produit que Mary Kay a dit qu'elle savait qu'elle pouvait vendre. Voici sa philosophie en matière de produits :

ARCHIVES MK:

C'est tellement important de tenir nos promesses, d'être en mesure de donner suite aux produits qui nous permettent, ainsi qu'à vos clientes, d'être belles. La nécessité de maintenir notre qualité exceptionnelle cohérente va de soi. Ce que nous promettons, nous le livrons, et votre énergie et esprit livrent les produits Mary Kay aux quatre coins du monde, quoi qu'il en coûte.

NARRATRICE:

Anne Newbury, Directrice nationale des ventes exécutive élite indépendante émérite explique que les enfants de Mary Kay...Richard, Ben et Marilyn... se sont mobilisés pour aider, faisant écho à l'encouragement de sa mère : « tu es capable. »

ANNE NEWBURY

Les enfants sont venus et ont dit : « Maman, c'est ton rêve. On va t'aider. » Et Richard a dit : « oui, je vais, je vais quitter mon travail. »

Il vivait à Houston, un jeune couple avec, je crois, trois enfants à l'époque, et a dit, je vais quitter mon travail, et je vais venir ici et être ton partenaire et son autre fils, Ben a dit, en sortant son portefeuille de sa poche :

« Maman, je n'ai pas tant que ça, mais tout ce que j'ai est à toi. Prends cet argent et utilise-le à ta guise pour t'aider à le démarrer. »

Et sa fille Marilyn, qui vivait à Houston, a dit : « Maman, je vais commencer à travailler pour aider à bâtir la compagnie à Houston pour toi. »

et je suis sûr que, probablement avec des larmes coulant sur son visage, elle ne pouvait pas croire que ses enfants croyaient autant en elle.

ARCHIVES MK:

Rappelez-vous que rien ne se dresse sur votre chemin, sauf vous. L'entrepreneuriat, sans aucun doute, est la clé du succès.

NARRATRICE:

La passion de Mary Kay Ash pour l'entrepreneuriat ainsi que son plan d'affaires pour vendre les meilleurs produits de soins de la peau et de cosmétiques et enseigner aux femmes comment les utiliser n'ont pas seulement fonctionné. Ils ont fait l'histoire dont on parle encore aujourd'hui dans les meilleures écoles de commerce.

NARRATRICE:

Mary Kay Ash est devenue l'une des femmes entrepreneures les plus prospères d'Amérique, recevant des prix prestigieux, notamment le Prix Américain distingué Horatio Alger et le prix Dale Carnegie Leadership.

NARRATRICE:

En 1979, elle a même été présentée sur l'émission Sixty Minutes - la plus grande émission de télévision d'actualité Américaine connue pour ses expositions brûlantes et ses reportages d'enquête. Morley Safer, connu pour ses questions difficiles – met Mary Kay sur la sellette.

ARCHIVES - 60 MINUTES:

La Panthère Rose n'est pas un autre épisode des aventures du célèbre Inspecteur Clouseau. Non, cette Panthère Rose est une arrière-grand-mère à Dallas, au Texas, dont l'instinct pour faire des affaires et gagner de l'argent est aussi finement réglé qu'un chat de la jungle après sa proie. Sa méthode, cependant, est la douceur elle-même et assez simple.

NARRATRICE:

Douceur. Simplicité. Ces mots ne sont généralement pas associés à des entreprises extrêmement prospères. Nous sommes donc partis en mission pour découvrir comment cette culture fonctionnait réellement.

PAMELA SHAW:

Je suis Pamela Waldrop Shaw, Directrice nationale des ventes exécutive chez Mary Kay.

NARRATRICE:

Pamela Shaw a d'abord été présentée à Mary Kay cosmetics par l'intermédiaire d'un ami.

PAMELA SHAW:

Il y avait juste quelque chose de très exceptionnel dans la culture, la conversation, la positivité, l'anticipation d'une vie meilleure, pas de plafond de verre.

CINDY WILLIAMS:

Cindy Williams, Directrice nationale des ventes senior indépendante émérite

NARRATRICE:

Cindy Williams, basée à Houston, au Texas, dit qu'elle doit le parcours qu'elle a eu, la confiance en soi qu'elle a bâtie, en grande partie à sa vie chez Mary Kay.

CINDY WILLIAMS:

À vingt-cinq ans, j'avais beaucoup de désirs et de rêves, j'avais peu d'espoir qu'ils pouvaient se réaliser.

Je n'étais pas une visionnaire. J'avais peur de regarder vers l'avenir, et je ne pouvais pas regarder en arrière, j'avais eu beaucoup de douleur dans mon passé, donc j'étais très désireuse de m'épanouir là où j'étais plantée, et ça venait de Mary Kay, de ses enseignements. Et donc, ça m'a changée extérieurement, intérieurement et vraiment éternellement.

NARRATRICE:

Elle tient encore quelques aphorismes de Mary Kay près de son cœur. Quelques aphorismes de Mary Kay lui tiennent encore à cœur.

CINDY WILLIAMS:

Elle a dit que vous devriez féliciter les gens chaque fois que vous le pouvez. Cela les fait réagir comme une plante assoiffée réagit à l'eau. J'adore ça.

Celui-ci est tellement pertinent aujourd'hui, je parie que c'est celui que vous allez utiliser, dit-elle. Le plus grand problème de pollution que nous avons aujourd'hui est la négativité. Éliminez l'attitude négative et croyez que vous pouvez tout faire.

NARRATRICE:

Mary Kay Ash a brisé le plafond de verre, et l'élite des affaires américaine voulait connaître son secret. Lucy Jane m'a donné quelques informations.

LUCY JANE SANTOS:

...Les opportunités clés qu'elle avait décidé d'offrir aux femmes qui n'étaient pas vraiment offertes par d'autres compagnies avec des avantages comme des marges de profit sur les ventes. Elle a donc offert cinquante pour cent de marge de profit sur ses ventes à la fois. Quand d'autres compagnies offraient généralement environ trente-cinq pour cent. Ses Conseillères n'avaient pas non plus besoin de trouver des territoires de vente. C'était quelque chose qu'elle aimait beaucoup, parce qu'elle avait remarqué que souvent les femmes dans ces compagnies de réseautage perdaient beaucoup de leur revenu quand elles déménageaient, et elles n'avaient souvent pas le contrôle sur ça, parce qu'elles suivaient la carrière de leur mari. Elle offrait également des compensations de motivation, des choses que les femmes voulaient réellement plutôt que des choses que ces compagnies qui étaient dominées par les hommes, pensaient que les femmes pourraient vouloir. En somme, ce sont ces types de choses qu'elle a commencé, et ils étaient en quelque sorte enracinés dans le noyau de base de l'ensemble de la compagnie.

NARRATRICE:

Anne Newbury, Directrice nationale des ventes émérite chez Mary Kay, vivait à Boston quand le président d'une grande compagnie de courtage l'a invitée à dîner dans un club d'hommes.

ANNE NEWBURY:

Je me suis assise à une table, une table ronde avec huit messieurs, ses meilleurs vendeurs évidemment, et lui-même, et ils voulaient juste me regarder comme sous une loupe et me poser des questions sur Mary Kay, la personne, comment elle dirigeait la compagnie, comment elle gardait les gens motivés, comment elle était en tant que personne, et bien sûr, je venais juste de passer un an et demi à la connaître moi-même.

NARRATRICE:

Anne dit qu'elle était ravie de faire l'éloge de la compagnie.

ANNE NEWBURY:

Je ne pouvais pas m'empêcher de parler de tout ce que je savais et aimais d'elle, même pendant cette courte période.

Et donc, finalement, un des messieurs a dit : comment fait-elle pour garder les gens motivés? Et j'ai dit, c'est aussi simple que le lundi matin, nous avons des réunions dans nos villes individuelles, et les femmes viennent toutes pour la formation et l'encouragement et si elles ont eu une bonne semaine, nous avons une sorte de ruban. C'est aussi simple qu'un ruban que nous épinglons sur leur revers. Il dit que j'ai eu une semaine de cent dollars, ou que j'étais la star cette semaine. Quelque chose et j'ai dit que ça commençait aussi simple que ça. Aucun effort n'est pas reconnu d'une certaine manière. Et puis, quand vous arrivez à la réunion annuelle à Dallas, vous recevez encore de belles récompenses et des cadeaux, et j'ai dit, mais l'élément de remerciement va bien au-delà, et c'est presque tous les jours. J'ai parlé du ruban, ce monsieur a dit : « Eh bien, je ne pense pas que ça fonctionnerait pour les hommes, » et ça m'a interloquée pendant une minute parce qu'ils avaient un ton de sarcasme, et je me suis assise et je l'ai regardé, et j'ai dit: « Vous savez quoi?

Je ne pense pas qu'il faille critiquer avant d'avoir essayé. Tout le monde a besoin d'une tape dans le dos. »

NARRATRICE:

La popularité stupéfiante du modèle d'affaires de Mary Kay a également soulevé quelques soupçons. La Compagnie était-elle légitime? Était-ce simplement un système pyramidal? Lucy Jane a examiné tous les types de modèles d'affaires de beauté.

LUCY JANE SANTOS:

Vraiment, la principale différence est de savoir si vous devez recruter d'autres vendeurs pour gagner un revenu.

Pas besoin de ses vendeurs. Ce sont des Conseillères qui bâtissent un réseau d'autres vendeurs, et vous pouvez gagner simplement en vendant seulement des produits.

NARRATRICE:

Et c'est ce qui distingue Mary Kay de certains de ses concurrents. Vous pouvez gagner de l'argent en vendant seulement des produits.

La Compagnie devient publique, mais après une série de croissance, elle se heurte à un mur dans les années 1980. Le marché du travail américain est en train de changer, tout comme les désirs des femmes. L'habit de puissance, le « Power Suit » est née, et les femmes aspirent à des postes de direction.

NARRATRICE:

Ryan Rogers, Président et chef de la direction de Mary Kay Inc.

RYAN ROGERS:

... Les taux d'intérêt étaient encore très élevés au milieu des années 1980. Les femmes entraient en masse dans le monde du travail en entreprise.

Il y avait donc beaucoup d'autres opportunités qui commençaient à s'ouvrir pour les femmes et qui n'existaient peut-être pas dans le passé.

Il nous était donc plus difficile d'attirer de nouvelles personnes dans la compagnie.

NARRATRICE:

Ryan est également le petit-fils de Mary Kay Ash et le fils de Richard Rogers, alors Président et chef de la direction de Mary Kay Inc.

RYAN ROGERS

Mon père et ma grand-mère ont eu l'idée de doubler, si l'on peut dire, les moyens de gagner de l'argent par le biais de votre entreprise Mary Kay, ce qui allait nous coûter plus cher.

Et en tant que compagnie cotée sur la bourse, vous savez, avoir à faire des conférences avec des analystes de Wall Street.

Ils ne croyaient pas au plan de ma grand-mère et de mon père pour redresser la Compagnie. Et le cours de l'action commençait à le refléter.

NARRATRICE:

Mais Mary Kay Ash avait une stratégie. Elle et Richard avaient dépensé trois cent quinze millions de dollars pour racheter des actions en circulation dans le cadre d'une acquisition par emprunt soigneusement étudiée.

RYAN ROGERS

Et ils ont juste vu l'occasion de privatiser la Compagnie afin d'implémenter leurs plans et ne pas vraiment avoir à se soucier de ce que dirait Wall Street.

LUCY JANE SANTOS:

mais c'est le génie de Mary Kay et sa famille. Ils ont montré qu'ils comprenaient leur marché, tant les acheteurs que les vendeurs.

NARRATRICE:

Malgré le rachat par emprunt, la Compagnie Mary Kay Inc. et son modèle de l'effectif des ventes indépendant est restée intacte, avec la même culture positive et riche en reconnaissance pour laquelle elle était connue. Voici ce que pense Lucy Jane de cette époque de l'histoire de Mary Kay.

LUCY JANE SANTOS:

..la Compagnie a offert une meilleure commission aux nouvelles Conseillères. Ils ont également créé un programme de soutien direct centralisé, offrant des incitations comme un cadeau gratuit avec achat.

L'élément crucial ici est que le cadeau n'était pas un coût supporté par les Conseillères. Il était payé par la Compagnie.

LUCY JANE SANTOS:

et c'était de petites choses comme ça, ou je dis de petites choses, de grandes choses comme ça qui montraient vraiment qu'ils comprenaient leur marché...Ils ont redressé la Compagnie en dix-huit mois.

NARRATRICE:

Non seulement la Compagnie était redressée, mais son expansion au-delà des frontières américaines s'intensifiait. Et en 1993, Mary Kay Inc. est devenue la première entreprise Fortune 500 détenue une femme.

ARCHIVES MK:

Bonjour et bienvenue dans notre famille Mary Kay. Je suis ravie de partager ce moment avec vous. Je me sens tellement bien de savoir que nous aidons maintenant les femmes dans une autre partie du monde à se sentir bien dans leur peau. C'est plus que je n'aurais jamais pu imaginer quand nous avons lancé la Compagnie en 1963.

NARRATRICE:

Alors, qu'est-ce qui, dans l'opportunité Mary Kay, a séduit tant de femmes? Ryan Rogers pense que c'est la culture d'entreprise.

RYAN ROGERS:

Mary Kay était une personne très fidèle. Elle avait une très grande foi. Et beaucoup des valeurs sur lesquelles notre culture est fondée viennent de sa foi. La première d'entre elles est la Règle d'or. Faites aux autres ce que vous voudriez qu'ils vous fassent. Et donc, elle a vraiment ancré ça dans la culture de notre Compagnie et dans la façon dont nous nous traitons les uns les autres et traitons notre effectif des ventes.

ARCHIVES MK – PERLES DE SAGESSE:

Au lancement de la Compagnie, je voulais implémenter les choses qui, selon moi, avaient fait de ma carrière passée un succès. Je voulais aussi me concentrer sur les choses que je pense que presque toutes les femmes considèrent comme des priorités dans leur vie. Et donc, nous avons décidé de faire de notre philosophie, d'abord basée sur la Règle d'or, puis comme notre philosophie, Dieu en premier, la famille en second, la carrière en troisième.

RYAN ROGERS:

La deuxième valeur à laquelle elle croyait fermement était ce que nous appelons des priorités équilibrées. Mais comme elle l'aurait dit, Dieu en premier, la famille en second, la carrière en troisième.

Elle croyait donc que les femmes devaient avoir un équilibre dans leur vie afin de pouvoir s'occuper non seulement de leurs devoirs dans leur carrière, mais aussi de leurs devoirs avec leur famille et leurs devoirs avec leur foi.

NARRATRICE:

Le trio de priorités - foi, famille et travail - est une monnaie universelle pour l'effectif des ventes Mary Kay Mary Kay, qui transcende les cultures, les langues et les religions.

Et en 2000, Mary Kay était dans trente pays, dont le Brésil, l'Allemagne, la Chine, la Malaisie, le Canada, le Mexique et l'Argentine.

ARCHIVES MK:

Saviez-vous que nous sommes maintenant présents sur presque tous les continents du monde? Ça veut dire que chaque instant de chaque jour, il y a toujours quelqu'un, quelque part dans notre famille mondiale, qui étend offre l'opportunité Mary Kay et partage notre esprit d'entraide.

NARRATOR:

Comme l'a dit Mary Kay, les femmes du monde entier ont adhéré non seulement à l'opportunité Mary Kay, mais aussi à sa culture unique de donner en retour. Et Ryan a eu quelques réflexions à propos de cette culture d'Entraide.

NARRATRICE:

Partout dans le monde, les femmes ne profitaient pas seulement de l'opportunité Mary Kay, mais aussi de sa culture unique de donner en retour.

RYAN ROGERS:

C'est cette idée que donner aux autres reviendra à vous dans une plus grande ampleur. Vous devez donc le faire, et le faire avec enthousiasme. Et la plus haute récompense que nous décernons à nos membres de l'effectif des ventes s'appelle le Prix Entraide.

C'est vraiment reconnaître les gens qui sont nommés par leurs pairs pour cet esprit d'entraide et juste en quelque sorte donner de manière désintéressée dans la vie des autres en n'attendant rien en retour.

NARRATRICE:

Sheryl Adkins Green est agente en chef, Expérience client chez Mary Kay Inc.

SHERYL ADKINS GREEN:

La marque Mary Kay et l'opportunité ont été partagées, savourées et appréciées dans le monde entier, c'est parce qu'elles parlent et résonnent vraiment avec ces choses que les femmes apprécient, et le fait que notre culture – nous avons une culture très forte – résonne dans le monde entier.

NARRATRICE:

Contre toute attente, la grand-mère d'âge moyen de Hot Wells, au Texas, avait bâti une compagnie et une marque mondiale au-delà de ses rêves les plus fous. Et a donné à des milliers de femmes la possibilité de devenir entrepreneures.

ANNE NEWBURY:

Eh bien, je pense que ce que vous devez vous rappeler, c'est qu'elle a malheureusement été victime d'un accident vasculaire cérébral. Je pense que c'était en quatre-vingt-dix-huit.

Ce même jour, le bon Dieu a fait taire sa voix.

Anne Newbury : son don. Son don était sa capacité à vous accueillir et à vous encourager et tout.

NARRATRICE:

Ann Newbury, comme beaucoup d'autres, chérissait la voix et la sagesse de Mary Kay, ce qui a fait de l'accident vasculaire cérébral de la fondatrice un moment tragique dans l'histoire de la Compagnie.

Et le 22 novembre 2001, Mary Kay Ash — la femme qui a inspiré d'innombrables femmes à travers le monde — est décédée, confiant la splendide torche qu'elle a allumée aux personnes qu'elle a laissées derrière elle. Des personnes comme Cindy Williams.

CINDY WILLIAMS:

Vous savez, ce que j'ai réalisé c'était que tout ce qu'elle avait versé en moi et en nous vivrait longtemps après elle. Et c'est pourquoi je crois vraiment que le meilleur est à venir parce que nos fondations sont si solides grâce à son leadership, de ses principes et de tout ce qu'elle nous a laissé dans ses paroles, ses paroles de sagesse qui, je pense, continueront. Je crois que le meilleur est encore à venir.

NARRATRICE:

Donc... Comment une compagnie, si fortement calquée sur sa fondatrice et son patronyme, reste à jour et en phase avec la culture et la société? Qu'en est-il de l'évolution rapide du paysage numérique d'aujourd'hui?

Le modèle de vente directe de Mary Kay de fêtes de soins de la peau à domicile dans un cadre intime sont entrés dans l'ère numérique.

Lucy Jane Santos et Cindy Williams avaient beaucoup à dire sur ce changement stratégique.

LUCY JANE SANTOS:

C'est un pivot vraiment intéressant pour la Compagnie. Et probablement quelque chose qu'ils auraient fait de toute façon. En outre, il permet aux Cosmétiques Mary Kay de boucler la boucle.

CINDY WILLIAMS

Nous étions si fiers de l'avoir fait en personne. Bla-bla-bla-bla-bla-bla-bla! Et puis la Covid a frappé que nous avons dû passer au virtuel et maintenant nous travaillons de façon vraiment hybride.

Eh bien, bien sûr, comme le disent les anciens. Nous parlerons de la montée dans la neige dans les deux sens, parce que nous ne l'avons fait qu'en personne, Mais, mon Dieu! Aujourd'hui, je peux encore faire en personne ce que j'adore. Je peux faire des choses virtuelles que j'aime. Je peux avoir une session hybride, un mélange des deux, que j'aime vraiment, parce que nous pouvons être sur facetime. Je veux dire, c'est tellement beau que ça nous a donné cette nouvelle façon de faire des affaires, ou nous pouvons toujours nous réunir en personne. C'est juste – c'est magique. Nous approchons de la meilleure opportunité qui soit. Nous sommes tout à fait dans l'air du temps.

NARRATRICE:

Mais avec autant de compagnies de vente directe et d'autres activités parallèles disponibles, je me suis demandée, qu'il y a-t-il à propos de Mary Kay qui continue d'attirer de nouvelles générations de femmes? Voici ce qu'en pense Sheryl Adkins-Green.

SHERYL ADKINS-GREEN

Pendant des décennies, la Compagnie a investi des millions dans la recherche et le développement. Elle détient plus de mille six cents brevets. C'est donc un incroyable portefeuille de produits scientifiques que l'effectif des ventes partage avec ses clientes avec des conseils personnalisés.

NARRATRICE:

Lucy Gildea est agente en chef, Innovation, Produits et science chez Mary Kay.

DR LUCY GILDEA:

Mary Kay a des équipes de scientifiques qui mènent sans cesse des recherches pour trouver la prochaine innovation. Nous utilisons de nombreuses ressources internes et externes, nous sortons même de l'industrie de la beauté et des soins de la peau pour nous inspirer, et nous collaborons avec plusieurs équipes commerciales pour générer la prochaine grande idée. Cette équipe intègre la science de la peau de pointe, les comportements et les attitudes des consommateurs et les tendances à venir pour générer des idées.

Nous étudions les effets de notre produit sur les cellules de la peau en laboratoire avec des tests in vitro. Nous effectuons des études cliniques sur les panélistes pour mesurer ces améliorations de la peau et menons des études auprès des consommateurs pour voir si les utilisateurs ont observé ou perçu les effets que nous désirons.

NARRATRICE:

Elle bâti également de nouvelles technologies innovantes pour soutenir son effectif des ventes mondial, dont Pamela Shaw est une fervente partisane.

PAMELA SHAW

Pour penser à tout le chemin parcouru, et vraiment, à quel point il serait simple pour quiconque d'apprendre l'entreprise, utiliser le produit avec la technologie disponible qui a un impact d'une telle portée. Je veux dire, au tout début, votre seule portée était dans votre code postal ou votre volonté de conduire. Et aujourd'hui, notre technologie nous permet de parcourir le monde, littéralement. Le code postal n'est plus un obstacle et la touche professionnelle –

Notre technologie ne cesse de s'améliorer.

NARRATRICE:

Selon Sheryl, l'innovation et la durabilité sont au cœur des préoccupations de Mary Kay Inc. Le centre de R&D Richard R. Rogers de Dallas possède la Certification Leed Silver. Et le siège mondial de Mary Kay est alimenté à 100 % par des énergies renouvelables.

SHERYL ADKINS GREEN

L'une des choses qui me passionnent le plus est de faire partie d'une compagnie qui donne en retour et de faire partie d'une organisation qui vise vraiment à faire une différence dans le monde – à faire une différence positive dans le monde.

NARRATRICE:

Et bien sûr, cet esprit d'« entraide » qui renforce tout ce que la Compagnie fait.

SHERYL ADKINS GREEN:

Mary Kay a toujours été Euh, je dirais une entreprise avec un cœur, en fait, euh Mary Kay Ash a souvent dit que « P & L » signifie « people and love » (les gens et l'amour) ». Et donc, dès le début, redonner à la communauté en soutenant, en particulier certaines causes qui étaient proches et chères à Mary Kay Ash est dur aussi bien que vous connaissez les cœurs et les esprits de l'effectif des ventes indépendant.

ARCHIVES MK:

Si vous me demandiez quel est le dénominateur commun des femmes, je dirais que c'est sans aucun doute le grand effet elles peuvent avoir sur les autres et quelle grande confiance elles peuvent inspirer aux autres.

NARRATRICE:

Mary Kay Ash a créé une fondation caritative en 1996 pour redonner à sa communauté et au monde.

SHERYL ADKINS GREEN:

Deux des causes auxquelles elle se consacre : l'une est de mettre fin à la violence familiale, puis, l'autre est de trouver des remèdes aux cancers qui touchent les femmes. Ainsi, au cours des vingt-cinq dernières années et plus, la fondation caritative Mary Kay Ash a donné littéralement des dizaines de millions de dollars à l'appui de ces deux causes, ainsi que des dizaines de millions de dollars qui ont été attribués à des subventions pour les scientifiques qui font des recherches sur les remèdes aux cancers qui touchent les femmes.

NARRATRICE:

Ryan Rogers va sans doute continuer avec l'esprit d'« entraide », et c'est en partie lié à la foi.

RYAN ROGERS

Je pense que le désir de Mary Kay de donner en retour était motivé par sa foi. Elle croyait fermement que si vous donniez dans la vie des autres, ça reviendrait dans la vôtre. Et je pense qu'elle a tiré ça de son interprétation et de son étude de la Bible. Elle pensait tout simplement que c'était la façon dont elle avait besoin de vivre sa vie.

NARRATRICE:

Mary Kay Ash a toujours eu une longueur d'avance sur le statu quo. Toujours créer des opportunités pour l'autonomisation des femmes quand il y en avait très peu de disponibles.

SHERYL ADKINS GREEN

Mary Kay Ash était certainement très intentionnelle.

Certains de ses premiers employés étaient des femmes. Au fil des ans, les femmes cadres ont joué un rôle important, non seulement au siège social de la Compagnie, mais aussi en tant que dirigeantes et dans nos unités commerciales internationales.

NARRATRICE:

Selon Sheryl Adkins Green, Mary Kay Inc. a longtemps été à l'avant-garde en matière de diversité, d'équité et d'inclusion.

SHERYL ADKINS GREEN:

Et aujourd'hui, je peux le dire en ce qui concerne notre équipe de direction et de la haute direction de nos marchés. Nous sommes très bien représentés. En termes de diversité d'origines, de diversité ethnique, etc., et c'est très excitant.

Nous avons une culture très forte qui résonne dans le monde entier.

Et encore une fois, des choses comme la Règle d'or; traiter les autres comme vous aimeriez être traité; Je l'ai dit avant, assurez-vous de traiter tout le monde avec ce signe invisible autour de leur cou qui dit, faites-moi me sentir important.

SHERYL ADKINS GREEN:

Des valeurs autour de la confiance. Ces valeurs se reflètent donc au-delà des frontières. Et il y a aussi, je dirais, des valeurs très intemporelles qui sont pertinentes à travers les générations.

NARRATRICE:

Sheryl dit que la culture de Mary Kay a donné aux femmes de tous les milieux la chance de gagner potentiellement un revenu supplémentaire, puis de donner en retour et de partager l'opportunité avec d'autres femmes. Les inspirer. Les soutenir.

PATRICIA TURKER:

Je m'appelle Patricia Turker. Je suis Directrice nationale des ventes indépendante élite exécutive chez Mary Kay.

Ce qui m'a fait tomber amoureuse de la Compagnie, c'est que je voulais pouvoir être entrepreneure tout de suite. Je me suis dit, peut-être que je peux être la première à aller à New York et, vous savez, à bâtir le marché Latino.

NARRATRICE:

Lors du séminaire 2022, Patricia Turker a été nommée première Directrice nationale des ventes indépendante de Mary Kay inc aux États-Unis.

PATRICIA TURKER:

Eh bien, j'avais l'impression d'avoir pour mission d'améliorer la vie des femmes Latines. J'ai commencé par cette mission. C'était ma priorité parce que je voyais le marché ouvert et personne ne leur offrait l'opportunité, les préjugeaient de leurs origines, et je pensais, hé, c'est mon opportunité. Je suis née à New York. Je sais ce que c'est de réussir. Et c'était difficile, mais ce n'est pas impossible pour les gens qui ont des rêves.

NARRATRICE:

Si j'avais des doutes sur Mary Kay en tant que Compagnie, les histoires de Patricia Turker ... et Pamela Shaw, Anne Newbury et Cindy Williams... parlent toutes d'un triumvirat. De grands rêves. Une approche disciplinée du travail acharné. Et un système de soutien incroyable intégré à la culture de la Compagnie.

PATRICIA TURKER

Qu'est-ce que je dirais à Mary Kay? Euh, je dirais merci. Parce que vous avez changé la vie de beaucoup de femmes. Merci.

NARRATRICE:

Alors, après avoir autonomisé les femmes du monde entier depuis 1963, à quoi ressemble l'avenir pour Mary Kay? Pour Cindy, Patricia et Pamela, il y a de quoi être enthousiaste.

CINDY WILLIAMS:

Cette soixantaine d'années n'était que la montée en puissance de ce qui est à venir. Je pense que nous sommes prêts et que nous attendons maintenant le meilleur de toute l'histoire de Mary Kay.

PATRICIA TURKER:

Je pense que c'est brillant. Je pense que c'est brillant. Je crois que beaucoup de nouveaux changements sont à venir et ils viennent pour de bon. Et ça va de mieux en mieux parce que, vous savez, c'est une compagnie familiale autonome et ils ont le désir de garder l'héritage de Mary Kay.

PAMELA SHAW:

Nous sommes une marque de soins de la peau avec une belle culture et un héritage d'enrichissement de la vie des femmes, qui ont traversé le monde et qui permettent une individualisation.

En même temps, nous sommes sur le même rocher solide, croyant en l'incroyable pouvoir, le courage et la force, et la longévité et la créativité d'une femme, et grâce à notre fondatrice, et grâce à son courage et sa détermination dans les moments difficiles, nous continuons à offrir l'héritage de l'opportunité d'obtenir une autre génération, et je crois que nous serons toujours là.

ARCHIVES MK:

On me pose souvent la question : quel est votre but pour l'avenir? Et ma réponse invariable est que si une seule femme de plus découvre aujourd'hui à quel point elle est vraiment grande, à quel point elle a un talent donné par Dieu, ce sera un grand jour.

NARRATRICE:

Sheryl et Ryan contribueront sans doute à la réalisation de l'objectif de Mary Kay Ash pour l'avenir.

SHERYL ADKINS GREEN:

Je ne pourrais pas être plus enthousiasmée par l'avenir de Mary Kay alors que nous avançons en partie, car tant de choses qui ont inspiré Mary Kay Ash sont toujours de grands besoins en ce moment. Les femmes et les gens en général ont encore besoin de flexibilité. Ils ont besoin et veulent avoir la possibilité de mieux équilibrer les priorités de leur vie. Et tout le monde veut et a besoin de se sentir important, de se sentir valorisé, d'avoir l'occasion de faire et d'être de son mieux. C'est aussi vrai aujourd'hui qu'en 1963.

RYAN ROGERS:

Eh bien, je suis absolument ravi et honoré d'être nommé Président et chef de la direction de Mary Kay à l'approche de notre 60^e anniversaire. J'espère que c'est une excellente occasion, en tant que Compagnie familiale, d'être à nouveau dirigée par une famille. Je suis sûr que nous enthousiasmerons beaucoup de nos employés et Conseillères en soins de beauté indépendantes très loyales et fidèles de Mary Kay. Mon objectif est donc de raviver la foi de toutes ces personnes et de rétablir notre croissance à l'échelle mondiale, d'ouvrir de nouveaux marchés et de continuer à offrir cette opportunité aux femmes qui en ont besoin dans le monde entier.

NARRATRICE:

J'ai remarqué que Ryan a parlé à plusieurs reprises de la foi. La foi en sa Compagnie, ses employés et son effectif des ventes indépendant mondial. La foi que Mary Kay peut enrichir la vie des femmes à travers le monde.

ARCHIVES MK:

En vous regardant, je vois la preuve que mon rêve est devenu une réalité. Et je peux voir la preuve que ma croyance en Mary Kay Cosmetics était bien fondée quand je croyais en vous. (applaudissements) Et tout comme cette minuscule graine de moutarde se développe en une plante puissante, Mary Kay Cosmetics est devenue la meilleure compagnie de soins de la peau axée sur la formation dans le monde.

NARRATRICE:

Et l'arbre puissant que Mary Kay Ash a planté est toujours vivant aujourd'hui.

NARRATRICE:

Il y a une leçon pour nous tous dans l'histoire de Mary Kay. Bien sûr, certaines d'entre elles sont évidentes – rêver, planifier et travailler très dur. Mais au-delà de ça, elle a prouvé qu'il est possible de réussir et de le faire avec intégrité, sans compromettre vos valeurs, et en s'efforçant toujours de rester en phase avec le temps. Elle n'a pas seulement grimpé l'échelle pour elle-même, elle en a bâti d'autres aussi. Et selon les mots de son petit-fils :

RYAN ROGERS:

Mary Kay est ici pour rester.