



**Incroyable Régine Ferrère !**

**Elle nous a accueillis de façon si magistrale au Campus IBCBS by Régine Ferrère, lors du premier colloque Spa-A, en juillet dernier à Chartres, que nous avons décidé d'en faire un rendez-vous annuel, l'université d'été de Spa-A... Tant que Régine l'acceptera.**

**Régine est la fondatrice de ce premier campus international de la beauté et du bien-être.** Elle est aussi Présidente de la CNEP (Confédération Nationale de l'Esthétique et de la Parfumerie), vice-Présidente de l'Union des Professionnels de la Beauté et du Bien-être... Elle cumule d'autres titres encore : vous l'avez compris : c'est une passionnée et une hyperactive !

### **Le Campus IBCBS by Régine Ferrère International Beauty & Cosmetic Business School**

***« J'ai toujours pensé qu'une école professionnelle qui porte la griffe de son fondateur doit avoir une âme. Redonner aux autres ce que l'on a reçu est essentiel dans nos métiers de la formation ».***

**Une très grande professionnelle, une visionnaire qui a très rapidement intégré le digital dans les différents parcours proposés sur le campus, jusqu'à un MBA spécialisé marketing digital & business, Beauty & Cosmetics, en partenariat avec l'EFAP Paris (la première grande école de communication).**

**Le Campus est absolument unique et s'inscrit dans une collaboration avec la Beauty Tech de Chartres Métropole, et la Cosmetic Valley, à la fois Messenger de l'Excellence à la française » et moteur de l'innovation.**

**SPA-A-** Au moment de la création du Campus IBCBS, la vision que tu avais était tout à fait novatrice, et ce côté avant-gardiste en a interpellé plus d'un. Quel bilan et quelles perspectives pour l'IBCBS aujourd'hui ?



**RF -** Ce projet était en gestation dans ma tête depuis 2010.

*L'école Régine Ferrère s'était installée au 14 Faubourg St Honoré en 1992, dans les pas du célèbre visagiste international Jean d'Estrées. Jean, avant de tirer sa révérence, m'avait vendu cette école parce que je partageais avec lui cette passion de la transmission et ce plaisir de façonner les jeunes pousses, pour les préparer durablement à nos métiers de services. Je dis bien durablement, ce qui suppose du temps, de l'écoute et une permanente remise en question.*

**Déjà en 92, j'avais eu « l'audace » disait-on, d'associer les deux mondes antagonistes qu'étaient à l'époque l'esthétique et la Parfumerie !**

*J'ai eu les plus grands bonheurs dans cette école, mais j'étais arrivée à la fin d'un cycle et il me fallait, forte de cette expérience, bâtir un projet plus ambitieux.*

**Dès 2010, on pouvait percevoir à travers l'arrivée de groupes, le chemin que prendrait la formation en esthétique.**

*J'aime les projets qui ont une âme et qui se positionnent sur le temps long. **Je ne suis pas un investisseur aux dents acérées qui veut rapidement retrouver sa mise et revendre dès que la mariée est plus belle.** Je suis trop libre pour entrer dans un cadre, surtout s'il ne me ressemble pas. Cela peut paraître hors du temps aujourd'hui, un peu fou, mais c'est dans cette rupture avec les évolutions qui se profilaient que le Campus est né.*

*Je l'ai rêvé, pensé, lentement construit. Je me suis entourée de partenaires qui partagent mes valeurs et savent penser l'avenir dans ce fameux temps long.*

**Il me fallait de l'espace, de la verdure, de la quiétude en cœur de ville, un bâtiment qui permette à cette pédagogie novatrice de s'exprimer sans contrainte.**

*J'ai eu l'immense chance de rencontrer à Chartres, Jean Pierre Gorges, un Maire bâtisseur, dans une ville apaisée à taille humaine, avec sa cathédrale « comme unique montagne » dominant la terre de Beauce depuis 1000 ans, mais également une ville capitale de la Cosmetic Valley, fleuron de l'innovation et ambassadrice du savoir -faire français dans le monde.*

***Jean Pierre Gorges et ses équipes ont compris mon projet, aimé l'idée pour Chartres d'une Ecole de la Cosmétique allant du CAP à Bac +5 pour fixer les jeunes sur le territoire.***

*Le site qu'il m'a permis d'habiter est magnifique, riche d'histoire et de savoir. Ce projet que d'aucuns, même dans mon entourage, ont trouvé « culotté » car quitter Paris, la capitale, pour Chartres semblait aventureux, est finalement une réussite.*



### **SPA-A-Le projet ?**

**RF - Un parcours pédagogique agile au plus près des besoins des employeurs.**

***Afin de conseiller utilement la cliente, et donc de vendre des produits et des services, le futur collaborateur doit parfaitement connaître toute la chaîne de la création du produit cosmétique, depuis la plante jusqu'au produit fini, pour parler des ingrédients et répondre aux interrogations du nouveau consommateur.***

*C'est pourquoi, j'ai créé sur le campus, et c'est unique en France, un « **jardin des senteurs** » planté de 123 essences, des plantes à parfums, pour comprendre la pyramide olfactive, ainsi qu'un « **jardin des simples** », où poussent des plantes à cosmétiques.*

*Le jardin est complété par un laboratoire, fonctionnant sous la houlette d'Anne Masson, notre ingénieur chimiste.*

*Il permet également d'illustrer les cours de cosmétologie par la création de cosmétiques et la distillation des plantes à parfum.*

**Un espace « Innovation » avec les derniers équipements hi-tech sur la minceur, la dépilation à la lumière pulsée et l'anti-âge by Corpoderm, HTA & Starvac.**

**Les postes de soins sont équipés d'appareils de diagnostic numérique IOMA et un IOMA Lab permet de réaliser des cosmétiques sur mesure : crème, contour des yeux, masque.**

**Un espace de vente avec une parfumerie pédagogique BEAUTY SUCCESS et un espace maquillage ATELIER DU SOURCIL, équipés du logiciel de gestion de caisse Planity .**

**Un « Beauty Store » en partenariat avec la French Tech de Chartres Métropole sur lequel nous recevons, lors de nos POP UP STORE saisonniers, les pépites des starts up de la cosmétique incubés par la Fabrique de la Beauté.**

**Ces cinq années ont été exaltantes. Je n'ai pas mis sur pied une école d'esthétique classique. Il y en avait 120 en France. Pourquoi en faire une de plus ?**

**J'ai créé un Campus avec 2 500 m2 d'espace à vivre. Pour que les étudiants réussissent, il me fallait des salles spacieuses, des arbres, des pelouses, des fleurs, mais il fallait également une méthode pédagogique en mouvement qui sache s'adapter à toutes les mutations du monde professionnel.**

**Le Campus s'est donc construit avec méthode et persévérance, autour d'une pédagogie disruptive et d'un concept totalement novateur, fruits d'une observation des profondes mutations de la société qui devraient obliger chacun de nous à se réinventer.**

**D'ailleurs, j'observe, non sans une certaine gourmandise, que mes confrères baptisent leurs écoles CAMPUS .....depuis peu.....**

**Le Campus IBCBS est une ruche qui a grandi et va continuer à grandir.**

**Pour mettre en place ce projet, je me suis entourée de partenaires leaders de la filière Esthétique Cosmétique Parfumerie, Philippe Georges, Président du Groupe NOVI, Jean Michel Karam, Président de IEVA GROUP, José Flotats Président de Corpoderm, Jean Claude Sirop Président de Thalgo et Jean Claude Aubry Président de JCA Community pour mettre en place le Premier Groupe de Formation International des Métiers de la Beauté du Bien-être et de la Parfumerie, BWSG. Répondre aux besoins de nos entreprises de service, en formant nos futurs talents dans une parfaite alliance de savoir-faire et savoir être, pour répondre aux exigences croissantes des consommateurs, dans un monde professionnel de plus en plus connecté. C'est l'objectif de ce groupe qui porte les valeurs fortes du luxe : exigence, singularité, qualité et compétence.**

**C'est à Bordeaux, berceau du Groupe Novi, que le deuxième Campus IBCBS By Régine Ferrère va ouvrir ses portes en septembre 2024.**

**SPA-A-Le désir de transmettre et de faire grandir semble ton moteur, et paraît même un sacré turbo. Peux-tu nous en dire plus ?**

**RF- J'ai cette liberté d'action qui crée une osmose avec mes collaborateurs. Ici, rien n'est figé, chacun prend sa part au projet, propose, met en place, analyse, discute parfois âprement, s'adapte. C'est la clé même de notre réussite, et c'est la réussite d'une équipe.**

**Si mes équipes ont des projets novateurs, c'est parce qu'elles partagent ma vision de la pédagogie. J'observe notre filière sans préjugé, ni apriori, mais avec un regard juste, même s'il impose des remises en question parfois difficiles.**

**J'écoute mes équipes et leur transmets un « big data » qui naît de la veille permanente que je mène sur les sujets économiques, scientifiques, numériques et surtout sur l'innovation.**

**Une seule chose m'anime, la montée en compétences de mes étudiantes.**

**J'ai une passion pour la transmission des savoirs.**

**Je crée en permanence. Je peux passer des nuits sur un sujet pour mettre en place un power point qui me servira de support de cours.**

**L'erreur que l'on commet souvent dans nos métiers de l'esthétique Parfumerie, c'est de se satisfaire des référentiels de nos diplômés et de suivre à la lettre cette guidance, certes essentielle, mais pas suffisante.**

**Je dis toujours à mes professeurs : « Partons de la fin, c'est à dire de l'évaluation lors du passage de l'examen et surtout des demandes des professionnels. A partir de cette analyse, déroulons le fil d'Ariane à l'envers, mettons en place un chemin, car le but, ce n'est pas seulement d'avoir un diplôme, c'est de décrocher un emploi dans lequel le jeune doit s'épanouir et être heureux ».**

**Il faut donc en transmettre des savoirs, mais aussi des expériences pour donner cette appétence à nos futurs talents !**

**Nous sommes des métiers que l'on ne choisit pas par défaut, mais par passion, et la passion ça se cultive au quotidien, si l'on ne veut pas que le feu s'éteigne.**

**J'aime beaucoup cette phrase d'Aristophane « Former les hommes ce n'est pas remplir un vase, c'est allumer un feu ».**

**Pour allumer ce feu, il faut de l'énergie. Transmettre, c'est mobiliser l'attention de l'autre et bien souvent donner à des personnes cet essentiel qu'elles ne sont pas toujours prêtes à recevoir.**

**Si vous n'avez pas de la passion en vous, de l'énergie et un irrésistible optimisme, c'est un exercice qui va vite vous épuiser. La preuve en est que le métier de professeur ne recrute plus.**



**SPA-A-** Parmi toutes tes casquettes, si tu devais en choisir une seule, quelle serait-elle ?

**RF-** Je n'ai pas l'impression d'avoir plusieurs casquettes.

Présidente d'un groupe de formation, pédagogue, Présidente de la Confédération de l'Esthétique Parfumerie, c'est finalement poursuivre un seul et même objectif : **transformer cette branche et lui faire relever tous les défis, et en particulier celui de la digitalisation des pratiques.**

Rien ne sera possible sans la mise en place d'une politique de formation audacieuse, qui saura se dépoussiérer et se remettre en question.

Tout passe par la formation.

**Si Napoléon a imaginé les grandes écoles, c'est bien pour donner une colonne vertébrale à son projet pour la France.**

Nous devons donc donner une colonne vertébrale à notre filière.

**La CNEP que je préside s'y est engagée aux côtés de la FEBEA et de la Cosmetic Valley** notamment par le biais du Comité de Filière, mis en place par le ministre de l'Industrie et qui en a fait une de ces trois priorités.

**L'UPB, syndicat affilié à la CNEP, qui siège dans les différentes commissions mixtes paritaires de la Convention Collective Esthétique et Enseignements associés,** y travaille et tout particulièrement dans le cadre de l'apprentissage et de la formation tout au long de la vie.

**Toutes ces « casquettes » s'empilent comme dans un jeu de lego pour ne plus faire qu'une seule et même figure.**

Pour moi, c'est donc un seul et même engagement. C'est pour cela que je n'ai pas de difficultés à me saisir de toutes ces causes qui n'en sont qu'une, en somme : la défense de nos métiers.

**SPA-A-** Qu'est-ce qui a fait que tu en es là aujourd'hui ? Parle-nous de ton parcours.

**RF-** Un parcours qui va en surprendre certains, puisque je ne suis pas esthéticienne ! Eh oui, personne n'est parfait ...

**Je suis fille de paysan de la plaine de rivière dans le Piémont pyrénéen, née dans une famille assez atypique avec une grand-mère arrivée de Buenos Aires, un grand père qui, après la grande guerre, se rêvait en militaire, et une grand tante normalienne pour laquelle la pédagogie était une religion.**

**C'est elle qui m'a élevée et qui m'a donné ce goût immodéré du savoir transmis à tous,** quelle que soit son origine ou son intelligence naturelle.

**Un bac à 16 ans, puis la FAC à Toulouse, puis l'Institut d'Etudes Politiques, pour finalement avouer à mon père que je voulais faire de l'esthétique.**

Je ne peux pas dire que ce projet ait été accueilli avec enthousiasme ... Donc, « je suis montée à Paris » où pendant quatre années durant, j'ai été déballeuse de cartons à la réserve de la parfumerie du Printemps Nation.

**Et puis un jour, la chance m'a souri lorsque Christine Mendel, Directrice Orlane, m'a proposé de faire un remplacement sur un stand de la marque.**

**Tout s'est enchaîné très vite :** sept années chez Orlane à courir le monde et à apprendre aux côtés de personnes exceptionnelles. Je ne remercierai jamais assez Hubert d'Ornano de m'avoir permis de m'épanouir dans cette entreprise et de me faire découvrir que j'avais des dispositions dans le domaine olfactif, ce qui m'a permis quelques années plus tard de travailler à la création et à la mise sur le marché des produits issus des films WALT Disney le Roi Lion, Mulan, Le Bossu de Notre Dame ...

**Je me suis également intéressée aux cosmétiques ethniques. J'ai importé en France la marque Fashion Fair, puis Naomi Sims. C'est là que l'aventure Ecole a commencé avec le rachat en 1992 de l'Ecole Jean d'Estrées et en 1996 de l'Ecole Carita.**

**C'est là également que mon engagement syndical est né car, devant le peu d'aide que j'ai obtenu lorsque j'ai repris l'école à Paris, j'ai senti qu'il était nécessaire de construire une organisation patronale allant de la fabrication jusqu'à la distribution.**

**La CNEP a été créée par Jean Gédouin « Phytopère de Phytomer » comme il aimait à se présenter, Jean André Hamonic de Maria Galland et la directrice d'Ella Baché.**

**Notre arrivée, avec des idées nouvelles a quelque peu agité le monde de l'esthétique, à l'époque verrouillé par l'artisanat.**

**Il nous a fallu de la persévérance et une volonté inébranlable, pour finalement être reconnus représentatifs et siéger avec nos collègues de la branche. Le temps est souvent un excellent allié, n'est-ce pas ? C'est un luxe qu'il faut savoir s'offrir.**



**SPA-A-On peut être esthéticienne et intelligente... C'est un peu ce que tu transmets, en donnant confiance à ceux et celles que tu accompagnes. Peux-tu nous en dire plus ?**

**RF- « Le luxe est le fruit d'un rêve et d'une main, il n'y a pas de main sans idée, mais l'idée sans la main ne se réalise jamais. Le couple idéal est ainsi recomposé. »**

*dit si bien Christian Blanckaert dans son ouvrage sur le luxe.*

**Pour les parents, et surtout pour les personnes qui orientent les jeunes vers nos métiers, avoir envie de préparer un Bac Professionnel est une sorte de semi-échec. Quelle erreur ! Un Bac Professionnel Esthétique Cosmétique Parfumerie est un diplôme complet avec les matières générales du BAC, les matières scientifiques appliquées à notre métier, la gestion, la vente et enfin les techniques esthétiques. C'est bien le couple main et esprit qui se forme au fil de nos diplômes.**

**Nous souffrons cependant d'un manque de reconnaissance. Nous sommes un des rares métiers qui s'exerce dans une cabine, à l'abri des regards, et cette proximité avec le consommateur attire à nous des jeunes timides, parfois même introvertis, qui se sentent protégés dans cet exercice de face à face avec le client.**

**Pendant des années, la vente n'était pas au programme des examens.** Lorsqu'enfin, nous avons adapté les référentiels à l'arrivée des chaînes de parfumerie avec institut, en rajoutant cette compétence à nos référentiels, ce n'a pas été une mince affaire !

**Il a fallu trouver des spécialistes de la vente, et surtout, équiper les écoles de produits, et c'est là que le bât a blessé.** Trop de cours de vente se réalisent encore sans ou avec si peu de produits et dans un contexte trop éloigné de la réalité terrain !

**L'arrivée du BTS a heureusement démontré qu'une esthéticienne n'était pas seulement une excellente praticienne, mais qu'elle pouvait avoir de l'ambition, créer son entreprise, devenir manager, être l'ambassadrice d'une marque, et courir le monde si tant est qu'elle parle anglais ou une autre langue étrangère.**

**Nos jeunes doivent, dès la seconde, avoir un projet, une perspective.**

**L'école doit les accompagner dans cette découverte des métiers en s'ouvrant au monde professionnel.** Les Portes Ouvertes, ce ne sont pas seulement des dates pour recruter. Les portes d'une école doivent être grandes ouvertes sur tous les métiers pour donner un chemin et une ambition à nos futurs talents.

**SPA-A-Nous manquons de professionnels dans l'esthétique et le massage. Les écoles peinent à recruter. Comment faire ?**

**RF- Les écoles ne peinent pas à recruter. Elles recrutent, mais leur pédagogie est trop souvent déceptive.** Les jeunes arrivent avec des étoiles dans les yeux qui s'éteignent au fil des cours. Ce n'est pas en asseyant les jeunes sur une chaise pendant des heures, en leur distillant un cours sur la cellule, que nous allons les séduire. Aujourd'hui le savoir est ouvert à tous. Une vidéo sur la cellule sur You tube est bien plus agréable à écouter qu'un cours magistral avec polycopie à l'appui ... **Nous devons revoir nos méthodes, et vite, à tous les niveaux, de la formation à l'école jusqu'à la vie dans l'entreprise.**

Lorsque les jeunes vont en stage ou en contrat d'apprentissage, elles reviennent déçues.

Elles terminent leurs études, et vite changent de branche.

Nous ne pouvons plus fermer les yeux. **La crise et ses impacts ont révélé la nécessité stratégique pour les écoles de développer les compétences des étudiants afin de faire face aux nouveaux enjeux et aux nouveaux modes de consommation des clients. Trois tendances ont émergé après la crise sanitaire, appelées à durer sur le long terme, chacune étant associée à des défis que nous devons apprendre à convertir en opportunités.**

- **La donnée santé** ou une notion élargie du bien-être qui ouvre tout grand les portes de l'innovation en termes de soins spécifiques, ce que font très bien les professions de santé.
- **La durabilité** ou l'adaptation de nos cosmétiques et de nos modes de gestion des espaces et des ressources
- **La digitalisation** qui nous ouvre de formidables perspectives, notamment en termes de parcours client omnicanal, afin de créer une véritable expérience client qualitative quel que soit le canal emprunté

**Il y a pénurie de compétences dans nos métiers, les compétences du socle d'abord qui permettent un échange fluide et intelligent avec le client, les compétences scientifiques ensuite qui permettent de répondre à son besoin de transparence sur les ingrédients et de réaliser un bilan de peau professionnel, les compétences numériques enfin qui permettent d'organiser une communication séduisante.**



**Pour ces nouveaux besoins, liés au e-commerce, les marques et les distributeurs recherchent de plus en plus de développeurs et de spécialistes du marketing digital, capables de mettre en place une complémentarité entre numérique et retail. Les recruteurs veulent également que le candidat maîtrise les essentiels de la cosmétologie et du parfum. Enfin, ils apprécient les jeunes bien éduqués, capables de s'insérer dans une équipe.**

*Il y a hélas dans notre branche, une résistance historique au changement. Les entreprises rencontrent des difficultés à recruter et encore plus à garder leurs salariés. Je relève la phrase de Michel Khoury dans son ouvrage « Le manager toxique »*

**« Ils m'ont dit. On n'arrive pas à recruter. J'ai répondu : apprenez à garder vos salariés »**



**Le management ! Parlons- en ! la clé de voute de la réussite d'une entreprise, quelle que soit sa taille.**

*Un management bienveillant, participatif qui embarque le salarié dans un projet, qui privilégie les espaces d'échange, qui forme, mais à quoi ? Certainement pas à une nouvelle technique de massage, la carte regorge de propositions !*

**Se poser donc les bonnes questions :**

- Comment l'entreprise doit-elle se comporter dans cet univers en pleine transformation ?
- Comment le groupe de collaborateurs avec des personnalités différentes, peut-il se souder autour d'un projet commun en fonction des personnalités de chacun ?

**L'école doit maintenant former aux compétences douces, ces fameuses » soft skills » ou Compétences comportementales qui différencient un humain d'un robot, qui misent sur le capital humain qui transforme le salarié d'hier en collaborateur efficace, en élément moteur pour le reste de l'équipe.**

**SPA-A-Trop de professionnels sacrifient sur l'autel de la rentabilité les jeunes apprenants. Les écoles privées deviennent des machines à cash et la notion de pédagogie**

paraît parfois secondaire, c'est du moins mon impression. Que faudrait-il faire en France pour retrouver un meilleur niveau ?

**RF-** *Il faudrait déjà que l'Education Nationale se recentre sur ses fondamentaux et fasse que le socle du savoir soit acquis en sortie de troisième, en lieu et place de nous envoyer des jeunes fragilisés par le harcèlement, qui ne savent pas écrire sans une moisson de fautes d'orthographe, qui ne connaissent rien à la conjugaison ....*

**Comment se situer dans l'existence quant on ne connaît pas les temps du passé, du présent, du futur ?**

*Molière, Racine, Corneille, La Fontaine, Ronsard, Rimbaud, Victor Hugo sont des inconnus pour la plupart de nos jeunes pousses, et ce n'est pas leur faute.*

*Quand je fais des tests d'entrée sur le Campus, j'apprends que Victor Hugo est né au 17 -ème siècle, que Molière a écrit le Cid, et que Charlemagne et Napoléon ont vécu à la même époque*

...

**Réapprenons à apprendre dans le bon sens, l'écriture, la lecture, l'histoire, la littérature**

**SPA-A-** *La politique et le syndicalisme dans tout cela, c'est une passion, un mal nécessaire*

**RF-** *Les deux sans aucun doute, comme les doigts d'une main.*



**SPA-A-** *Et quelques questions plus personnelles pour nos lecteurs.*

**Qu'as-tu gardé de tes origines ? Habitudes, expressions, cuisine ...**

**RF-** *Le goût de la nature, de la nourriture saine, des relations simples. Des amis, autour d'une « Mounjetado ou pistache luchonnaise »,*

Des expressions certes que ceux qui m'entourent connaissent et apprécient plus ou moins, car elles sont parfois directes, traduites du patois catalan. Aujourd'hui, on n'ose plus parler cash. **Par exemple, je t'en offre une : « Tu me cailles le sang en eau de boudin » En clair dans le texte « disparaïs de ma vue » ....**

**SPA-A-Quel est le livre que tu pourrais nous conseiller et pourquoi ?**

**RF-** Il y en a deux, pour illustrer mon propos : je choisirais d'abord **Le Petit Prince de Saint Exupéry.**

Il se lit à tous les âges, et à tous les âges on y trouve quelque chose de nouveau.

Je retiendrai trois phrases qui résument parfaitement mon projet de formation :

**« On ne voit bien qu'avec le cœur, l'essentiel est invisible pour les yeux »**

**« Qu'est-ce qu'appivoiser ? Appivoiser c'est créer des liens »**

**« Tu es responsable de ta rose »**

**Je suis donc responsable de mes roses !**

Le second a été écrit par l'historien **Ivan Jablonka. » Le corps des autres »**

Je le conseille à tous ceux qui ont osé nous ranger au rang de métier **« non essentiel »**. Ce livre est un crédo pour nos praticiennes qui dispensent des soins sur le corps des autres, tout comme des infirmières ou des kinésithérapeutes, mais qui n'ont pas la reconnaissance souhaitée.

Aujourd'hui, note-t-il, **« on compte presque autant d'instituts de beauté que de bistrots dans les années 1950. Le soin esthétique est omniprésent, mais le métier est presque invisible. L'activité se tient dans de discrets « boudoirs » modernes et, comme d'autres compétences manuelles, les pratiques esthétiques sont peu valorisées. »**

Et pourtant, prendre le soin de soi, n'est-ce pas l'essence même de l'estime de soi ?

A lire, et à relire, sans modération !

**SPA-A-Quel est le personnage célèbre ou historique que tu aurais aimé rencontrer ? Quels auraient été vos échanges ?**

**RF- Barbara** parce qu'elle était une femme libre, jusqu'au bout de sa vie. J'aurais aimé l'écouter encore et encore chanter, et jouer sur son piano et la regarder se balancer sur son rocking chair. Mon regret est de ne pas l'avoir vue sur scène. Je suis fascinée par son personnage insaisissable, une amoureuse passionnée, quelque peu sauvage, en dehors des codes. Et puis, elle aimait les chats, et j'aime les chats.

**SPA-A-Si nous écrivions un livre sur toi, il pourrait s'intituler : UNE VIE DE PASSIONS ?**

**RF-** Pourquoi pas ?

**SPA-A**-Parmi tous les élèves que tu as pu accueillir, quelle est ta plus grande fierté ?

**RF**- Elles sont toutes ma grande fierté, même celles qui m'ont donné du fil à retordre. Elles ont toutes fait quelque chose de leur vie. Je les observe du coin de l'œil sur les réseaux sociaux. **Ma fierté : celle de les avoir menées à la réussite, de leur avoir donné cette ambition nécessaire à la construction d'une vie humaine, de leur avoir appris qu'il fallait parfois dire non, qu'il fallait être debout même dans les pires moments, ne pas tout accepter, et par-dessus tout respecter l'autre.**  
*J'en ai fait des « Réginettes ». C'est comme cela que se définissaient mes étudiantes de Paris, et j'en suis particulièrement fière.*

**SPA-A** -Quel conseil donnerais-tu à nos plus jeunes qui veulent se lancer dans nos métiers ? Et au moins jeunes en reconversion ?

**RF**- *N'ayez pas peur. Ayez confiance en vous et travaillez, car rien ne s'acquiert sans travail, soyez curieuses de tout. Ne vous contentez pas de peu, vous méritez le meilleur.*