



CENTRE
D'ENTREPRENEURSHIP
NORDIQUE

Le **Centre d'entrepreneurship nordique**
organisme voué au développement de la culture entrepreneuriale vous présente :

Élégance Plus

Lyne et Nancy Corneau ont développé leur projet d'affaires à partir d'une idée bien campée, soit de répondre aux besoins vestimentaires des femmes classées taille forte. Elles partagent une philosophie qui les amène à éduquer et rompre avec certains préjugés.

« **Entreprendre un virage entrepreneurial dans la quarantaine, ça en a valu la peine!** » Lyne Corneau

Élégance Plus est le résultat d'un concept issu de deux mots et d'une camée. Pouvez-vous nous décrire la philosophie de votre boutique?

Lyne : Le camée que nous utilisons comme logo est un bijou italien qui symbolise la féminité et l'élégance. Il provient de l'héritage gréco-romain et d'une époque au cours de laquelle la corpulence féminine était un standard de beauté. La corpulence était ainsi valorisée par la société et ces femmes, en plus d'être désirées par les hommes, donnaient l'image d'être en excellente santé. De nos jours, les femmes de taille forte ont bien souvent perdu ce sentiment tant important qu'est l'estime de soi. Pire encore, elles ne se sentent pas bien dans leur peau et éprouvent peu de plaisir à s'habiller. Pourtant, il n'y a aucun mal à être ronde et une femme ne devrait jamais se sentir désabusée du marché de la mode! La philosophie de notre boutique est donc de chercher à abolir certains préjugés de notre société, cela en offrant de beaux vêtements prêts-à-porter à des femmes de taille 14+. Il suffit parfois de trouver le bon morceau pour recouvrir à la joie de vivre et d'interagir en société.



pleine crise de la quarantaine. J'avais une envie folle de relever de nouveaux défis professionnels et surtout de bâtir quelque chose pour moi, à mon goût. De plus, je savais pouvoir compter sur ma sœur avec qui je partage une complicité très spéciale pour mener à loin ce créneau auquel il n'y avait pas de concurrence directe. Finalement, comme j'avais déjà par le passé accumulé dix années d'expérience en vente en oeuvrant dans diverses boutiques de vêtements, je savais à quoi m'attendre. J'avais notamment été gérante de boutique pour la chaîne San Francisco. En peu de mots, je croyais en mon projet et je savais vouloir m'y investir entièrement. Tous ces événements ont fait en sorte que j'ai décidé d'entreprendre un virage entrepreneurial dans la quarantaine. Et vous savez quoi, ça en a valu la peine!

Nancy : De mon côté, j'admire énormément les femmes entrepreneures. Elles ont la force de bâtir du solide et d'apporter un plus à leur communauté. J'avais envie de devenir l'une d'elles et, à l'âge que j'avais, ça représentait en quelque sorte un aboutissement personnel et professionnel : se sentir fière de soi en travaillant pour soi. Tous mes emplois par le passé avaient été dans le domaine de la vente au détail et j'avais une grande facilité à interagir avec le public. Lorsque Lyne m'a demandé d'être copropriétaire et m'a parlé du projet, tout m'a semblé être d'une grande évidence et les pièces du casse-tête se sont alignées d'elles-mêmes. C'était ça que l'on voulait, c'était ça que l'on avait envie de vivre!

Quels sont les principaux défis que vous avez rencontrés depuis que vous êtes en affaires ?

Nancy : Les principaux défis que nous avons rencontrés jusqu'à présent proviennent d'éléments sur lesquels nous n'avons pas de contrôle. Par exemple, le fait que certains acheteurs soient prêts à dépenser des fortunes dans les boutiques de Québec mais pas à débours des sommes moindres dans les boutiques locales. C'est bête, non? D'un côté, les commerçants de la région font des pieds et des mains pour offrir des services adéquats. De l'autre, certains acheteurs ne semblent pas comprendre les avantages qu'ils auraient à favoriser l'achat local. Ce serait pourtant la meilleure manière de stimuler l'économie locale et d'obtenir en retour des services plus variés.



Lyne : Un autre élément que nous n'avions pas anticipé et où nous pas de contrôle est la crise économique qui sévit actuellement. On doit toutefois apprendre à conjuguer avec cette mauvaise phase et pour ce faire on recherche constamment à être plus créatives afin d'innover et de nous démarquer. Je reste toutefois persuadée que nous avons un bon « karma entrepreneurial » et que nous allons récolter à la hauteur de nos efforts.

Qu'avez-vous appris sur le métier d'entrepreneur depuis l'ouverture de votre boutique il y a de cela plus de six mois ?

Lyne : J'ai dû apprendre un million d'éléments techniques afin d'assurer la gestion de l'entreprise, tels que travailler avec l'informatique, assurer les prises de rendez-vous, planifier les achats, etc. Un élément important sur lequel je travaille encore est l'analyse de nos clientes afin d'assurer un roulement des stocks adéquats et de mettre essentiellement sur le plancher des vêtements qui correspondent à leurs besoins. Finalement, je dirais que nous avons dû apprendre à utiliser le vocabulaire de la bureaucratie. Vous savez, les banquiers, les fonctionnaires et les intervenants économiques parlent un langage bien à eux et nous en avons perdu notre latin à plusieurs reprises!

Nancy : De mon côté, j'ai appris à m'affirmer, c'est-à-dire à prendre position sans me laisser influencer par les dires de fournisseurs potentiels ou de rabat-joie. La naïveté n'a pas sa place dans cette industrie et il faut se méfier des requins qui rôdent. J'aimerais également mentionner que ça m'a pris énormément de détermination pour arriver où nous en sommes aujourd'hui. Heureusement, nous avons reçu l'aide qui nous redonnait à chaque fois le souffle qui nous manquait. Je tiens à mentionner l'apport particulier de la SADC de Chibougamau-Chapais qui, en plus d'avoir toujours respecté notre vision, nous a motivées à poursuivre comme on l'entendait.

Comment entrevoyez-vous l'évolution de votre entreprise au cours des cinq prochaines années?

Nancy : D'ici cinq ans, nous voulons incontestablement être la référence en matière de boutique pour taille forte dans le Nord-du-Québec. Nous constatons avec joie que nos clientes sont en train de s'approprier Élégance Plus. Peu à peu, elles se sentent plus à l'aise d'entrer, elles en parlent à leurs amies et les amènent magasiner chez nous. Nous avons même quelques clientes assidues qui proviennent de l'extérieur de la région! Les femmes du nord vont magasiner dans les villes du sud, alors, pourquoi est-ce que

l'inverse ne pourrait pas être tout aussi vrai? Nous n'avons pas l'ambition de créer une méga entreprise, mais nous voulons ouvrir quelques nouvelles boutiques dans la région et savoir que le réflexe est devenu automatique, soit qu'Élégance Plus est la référence pour les femmes habillant du 14+!

Dès le stade du pré-démarrage, votre créneau spécifique était déjà bien campé. Pourquoi avez-vous choisi de vous consacrer entièrement à ce créneau?

Nancy : On voulait d'abord s'assurer d'obtenir un segment de marché bien à nous tout en répondant à un besoin évident de notre milieu. Les résultats obtenus lors de l'étude de marché nous avaient convaincues que nous étions dans la bonne voie. Il résulte que 72% des jamésiennes portent du 14+ et que ce nombre augmente à 90% lorsque nous regardons les statistiques de la population autochtone. Avant l'ouverture de notre boutique, les femmes de taille forte étaient limitées aux options suivantes : commander leurs vêtements par catalogue ou bien se déplacer à l'extérieur de la région. Ainsi, en choisissant de mettre exclusivement sur le plancher des vêtements de taille 14+, nous savions que notre créneau allait faciliter la vie de plusieurs femmes. Une seconde raison est que nous ne voulions pas entrer en compétition et rivaliser avec les commerçants déjà en activité. Nous n'aimons pas les affrontements et nous souhaitons à tous nos voisins commerçants de prospérer.

Comment le métier d'entrepreneur est-il venu à vous, y songiez-vous depuis longtemps?

Lyne : J'étais déjà entrepreneure depuis deux années lorsque j'ai pris la décision de fonder Élégance Plus. Je n'aimais plus ce que je faisais et j'étais en



CENTRE
D'ENTREPRENEURSHIP
NORDIQUE



CENTRE
D'ENTREPRENEURSHIP
NORDIQUE

Martin Loïselle, coordonnateur

loiselle.martin@csbaiejames.qc.ca

179, 5^e Avenue
Chibougamau (Québec)
GBP 3A7

Téléphone : 418 748-3847
Télécopieur : 418-748-2306
Sans frais : 1 877 748-3847

Il est prouvé
que le **mentorat pour
entrepreneurs** double l'espérance de vie
des entreprises âgées entre 0 et 5 ans. Pour en
profiter, visitez le site Internet www.entrepreneurshipnordique.ca
ou contactez sans frais Martin Loïselle au **1 877 748-3847**.