



Cocktail
de la rentrée
27 Septembre
dès 16h30

Assemblée
générale
dès 16h30

Présenté chez

ESPACE
Rodi
MEUBLES-DÉCORATIONS

De l'énergie et des projets plein la tête !

Entrevue avec madame Cathy Lannier
Propriétaire d'Espace RODI
Présentateur officiel du cocktail de la rentrée
réalisée par Carmen-G. Sanchez, directrice générale CCISJM

Alors que je me présente pour l'entrevue, elle termine une rencontre avec un de ses partenaires d'affaires. Cette scène reflète bien Cathy Lannier, propriétaire de Espace RODI...dynamique, un projet n'attend pas l'autre. C'est avec son chaleureux accueil habituel que nous débutons l'entrevue...

CCISJM : Merci Cathy de me recevoir aujourd'hui afin que nous puissions discuter de ton entreprise et de ton parcours d'entrepreneur...Sans plus attendre, peux-tu me parler un peu plus de ta boutique ?

C.L. : J'ai ouvert Espace RODI, cette boutique unique, en décembre 2014. RODI est un fabricant-importateur québécois de meubles rembourrés depuis 35 ans. Cela fait déjà plus de 20 ans que j'œuvre dans le domaine, notamment avec le Carrefour du matelas que j'ai eu pendant plus de 15 ans. On collaborait ensemble depuis longtemps et l'édifice où nous sommes, l'ancienne usine de Coca-Cola, était à vendre. En 2014, après avoir remporté l'offre d'achat, je me suis ramassée avec une bâtisse vide ! Et c'est là que j'ai démarré une boutique ouverte au public qui vendait presque exclusivement des sofas RODI. Je suis donc l'unique propriétaire du magasin, je ne fais pas partie d'une grande chaîne.

CCISJM : Justement, comment une bannière indépendante se distingue des grandes chaînes ?

C.L. : C'est complètement différent, c'est plus personnalisé comme contact...Avec mon mari Martin et nos employés, qui sont très stables, nous sommes impliqués à St-Jérôme depuis 20 ans. Dans mes boutiques, le service à la clientèle passe en premier, avant même la vente. Depuis que je suis en affaires, j'ai toujours réussi grâce à ce souci-là, et les clients me suivent depuis toutes ces années, souvent à cause du service que nous offrons. Ils me reconnaissent et me voient toujours dans le magasin. Je pense que l'approche client est très importante. La première chose qui te fait vivre, c'est le client. Ce n'est pas moi qui fait vivre mes employés, ce sont nos clients. Donc pour moi, c'est vraiment le plus important. Il n'y a pas de pression de vente, pas du tout. Si je suis capable de l'offrir à un meilleur prix, je l'offre d'emblée, toute l'année, tout le temps. Pas de perte de temps à négocier!



Cathy Lannier

CCISJM : Si on parle maintenant de ton parcours d'entrepreneure, à quel âge es-tu partie en affaires ? Pourquoi avoir choisi ce domaine ?

En 1998, j'avais 21 ans. Mon père avait un magasin de meubles. Moi, j'étais secrétaire médicale, tout à fait différent (rires). Je me cherchais un nouveau défi parce que j'étais démotivée dans mon emploi. Je voulais d'abord ouvrir une boutique de vêtements, tandis que mon père cherchait à travailler moins, dûe à une « écoeurantite » du métier! J'ai donc commencé à travailler avec lui et quelques mois plus tard, il a finalement pris sa retraite, bien méritée. J'ai alors acheté l'entreprise, le Carrefour du Matelas, qui était située à Lafontaine. C'est le hasard de la vie qui m'a amené dans ce domaine...j'étais loin d'envisager cette possibilité! J'ai fondé Meubles & Cie, aussi à

St-Jérôme, afin d'offrir plus d'idées cadeaux, de décorations, et de meubles champêtres.

CCISJM : Comment s'est passé le transfert d'entreprise ?

C.L. : Pour nous, tout s'est fait très très vite. En l'espace d'un an, le transfert était complété. Ce n'est pas toujours facile de suivre les traces de son parent, mais mon père était très ouvert aux nouvelles idées et il m'a vite transmis son bagage. Il était toujours partant pour les initiatives que j'amenais, alors ça s'est bien passé. Il m'apportait mon café à tous les matins, mais ne s'impliquait pas trop dans les opérations. (rires)

CCISJM : Je comprends que tu as eu la piqûre du domaine et l'entrepreneuriat ?

C.L. : C'est vrai qu'au début, je voyais le tout comme étant un travail temporaire. Toutefois, assez rapidement, je me voyais agrandir la boutique, faire des nouveaux projets...je me voyais changer l'entreprise. Alors ma motivation était assez présente à aller de l'avant.

CCISJM : As-tu vécu des défis particuliers en tant que jeune femme entrepreneur ?

C.L. : Tout à fait. Le premier défi est d'être une femme dans un monde presque à 100 % composé d'hommes. Les magasins de meubles sont majoritairement composés de vendeurs masculins, et c'est la même chose pour les fournisseurs. Dans ces années-là, mon mari travaillait dans un garage. Il pouvait venir me voir au magasin, en habit de garage, les mains pleines d'huile et si un représentant de meubles arrivait, c'est à lui qu'il s'adressait et non à moi ! (rires) Aujourd'hui, c'est différent, mais ça reste un défi de faire sa place dans un monde plus masculin.

CCISJM : Est-ce que cela t'a amené à douter parfois de ton choix ? Certaines personnes auraient pu trouver que c'était trop difficile de percer ce domaine.

C.L. : Au contraire, cela a été source de motivation pour moi. De leur montrer que même si je suis jeune, je suis capable. Relever ce défi a été très positif pour moi.

CCISJM : Aujourd'hui, quel serait ton principal défi ?

C.L. : Je dirais que je ne m'attendais pas à ce que mon histoire prenne de l'ampleur et que cela grossisse comme ça. Je n'ai jamais nécessairement voulu que cela devienne gros, mais quand tu as des rêves, des projets, c'est le cheminement qui vient avec ! J'ai eu jusqu'à 4 magasins au cours de ma carrière, alors que je m'occupe de tout, tout, tout. De la comptabilité à la publicité, en passant par ma présence en magasin, je dirais que je suis un peu essoufflée ! Mon défi est donc de trouver de bons alliés pour m'aider à accomplir tout le travail. Il a de gros projets de développement qui s'en viennent, alors j'ai besoin de cette aide.

CCISJM : On parle souvent de la recherche d'équilibre, la difficulté pour les gens à concilier tous les aspects de la vie familiale, professionnelle et sociale. Comment te perçois-tu ?

C.L. : J'ai l'avantage de réussir à trouver un équilibre grâce à la présence de mon mari en magasin. C'est certainement un avantage pour moi ! (rires) À la maison,

on ne parle pas du travail, jamais. Nous formons un couple depuis 20 ans, il travaille avec moi depuis une douzaine d'années et nous n'avons jamais parlé de *business* à la maison. Notre vie sociale est bien remplie et j'en ai besoin pour recharger mes batteries, je me nourris de cela.

Est-ce que je vis un déséquilibre ? Je dirais que je vis juste trop à fond, tout le temps ! Je pense que j'ai bien réussi, je pense que oui. Malgré que je travaille encore souvent trop, tout le temps, je pédale pour que mes enfants n'en souffrent pas. J'ai toujours réussi à faire une coupure entre la maison et le travail. J'ai cette facilité-là. Ça aide énormément.



CCISJM : Est-ce qu'il y a des moments où tu t'es questionné sur tes décisions? Où tu t'es demandé si tu allais continuer ?

C.L. : A chaque fois que j'ai commencé à douter, que ça devenait plate...Il est toujours arrivé un projet, un défi qui m'a allumé et amené à aller plus loin. Ma route est bordée d'étoiles qui m'ont aidé à avoir toujours des nouveaux projets positifs, même quand ce sont de mauvaises nouvelles au départ. Je suis très ouverte aux changements et ils ne m'ont apporté que du positif.

CCISJM : Qu'est-ce qui fait que, selon toi, ces changements ont toujours été positifs ?

C.L. : Je suis une fille hyper positive. C'est dans ma nature. Je vois toujours le côté positif des choses. Je suis même fatiguante pour les autres ! Même mon chum me dit : « Calme-toi ! » (rires) Je vois toujours où les défis peuvent nous mener plutôt que ce qu'on perd. Je pense aussi qu'il ne faut pas avoir peur de travailler. J'en ai fait des heures pour mener mes projets. Il faut les donner. En travaillant, on avance. Et j'aime travailler. J'aime mon personnel et je suis contente de les voir à chaque matin. Ça donne un sens à tout ce qu'on fait. Je vis beaucoup de l'énergie que les autres m'apportent et j'en donne aussi également. Ça me nourrit énormément.

CCISJM : En terminant, as-tu des conseils à donner à un jeune entrepreneur ?

C.L. : Il y a beaucoup de réseaux disponibles aujourd'hui, pour aider les jeunes à se former, à s'informer, comme la CCISJM justement. Il y en avait moins dans les années où je me suis lancée. Je leur dirais de s'investir dans ces réseaux, de les utiliser pour échanger, de se faire des contacts. Moi, je n'en connaissais pas de propriétaires de 20 ans comme moi. Aujourd'hui, les jeunes ont accès à plus de ressources, grâce aux réseaux sociaux notamment. Je leur dirais aussi de se fier à leur instinct et de faire confiance à la vie. D'aimer ce que tu fais. Je pense que si tu aimes ce que tu fais et que tu t'épanouis dans ce que tu fais, ça ne peut que marcher !

