

Entreprendre

une présentation de



VIDÉOTRON

SERVICE
AFFAIRES

Quand l'art stimule l'entrepreneuriat

Effigi Art conçoit des enseignes innovatrices

H.P. Infographiste de formation et artiste peintre dans ses loisirs, Rachelle Burelle a trouvé une bonne façon de tirer profit de ses talents en se lançant dans la conception et la fabrication d'enseignes commerciales ou résidentielles innovatrices.

Son entreprise Effigi Art a vu le jour il y a cinq ans, d'abord spécialisée dans la fabrication de décors de spectacles, ainsi que la production de murales. Une première commande d'enseigne en bois sculpté (pour la Maison Prévost au centre-ville de Saint-Jérôme) a toutefois permis à l'entrepreneure en herbe de réaliser le grand potentiel de ce marché.

C'est ainsi que, depuis 2009, elle et son conjoint **Éric Bouchard**, son partenaire d'affaires, ont commencé à faire leur marque sur la scène régionale. En plus du talent artistique de la fondatrice, Effigi Art profite de l'expertise technique d'Éric qui, après 15 ans au service de l'avionneur Bombardier, a décidé de quitter cet emploi pourtant enviable afin de se consacrer à son entreprise.

Faire ce qu'on ne connaît pas

«On a risqué gros», admet Rachelle, qui était loin d'être familière avec le monde des affaires. C'est pourquoi elle a suivi une formation en entrepreneuriat avec le Fonds d'emprunt communautaire des

Effigi Art

- Conception et fabrication d'enseignes et de murales
- Saint-Colomban
- Propriétaires : Rachelle Burelle et Éric Bouchard
- Trois employés
- Exemples de réalisations : Café Mondo, Librairie Coopsco, Maison Prévost à Saint-Jérôme; Auberge La Belle et la Belge à Prévost; boutique Le Vieux Canot à Saint-Sauveur
- Récipiendaire d'un prix Coup de cœur régional au Concours québécois en entrepreneuriat en 2010

Laurentides. «Dès le départ, il faut savoir porter tous les chapeaux», illustre-t-elle, en évoquant entre autres la comptabilité et la mise en marché. «On ne peut pas faire seulement ce qu'on connaît : il faut aussi faire ce qu'on ne connaît pas!»

Effigi Art a également profité du soutien du Centre local de développement Rivière-du-Nord, obtenant conseils et appuis financiers qui ont permis la construction d'un petit atelier et le véritable démarrage de l'entreprise.

L'importance du réseautage

S'il fait bénéficier Effigi Art de sa connaissance des différents matériaux et des techniques de fabrication, Éric joue aussi un rôle important dans la promotion de l'entreprise. «La pierre angulaire, c'est le développement d'un réseau de contacts», insiste celui qui était, jusqu'à récemment, président du groupe d'affaires BNI (Business Network International) à Saint-Jérôme. «Il faut que ça devienne une partie intégrante de ta *business* et non un à-côté», insiste-t-il en parlant des activités de réseautage. Plutôt que d'attendre les

commandes, Éric prend souvent l'initiative d'aller offrir ses services aux commerces et entreprises qui semblent avoir besoin de rafraîchir leur image. «C'est rare qu'on va en soumissions», admet-il, témoignant ainsi du lien de confiance qui s'établit avec la clientèle.

Être dans les affaires n'est pas toujours facile pour un couple. «Il faut se donner des règles de vie claires», expliquent les deux associés, qui se réunissent systématiquement chaque semaine «pour clarifier les choses ambiguës et se dire les vraies affaires».

Des conseils

Leurs conseils aux futurs entrepreneurs? «Travailler fort et faire preuve de résilience pour être capable de se «revirer» de bord rapidement lors d'un échec», suggère Rachelle Burelle. «Savoir se sentir en sécurité même dans l'insécurité», renchérit Éric Bouchard. «Sinon, tu agis toujours en réaction et tu n'es pas proactif.»

La recette semble bien fonctionner pour les deux associés d'Effigi Art qui, depuis l'automne, comptent sur un employé à plein temps, **Mathieu Naud**, et envisagent des contrats de plus grande envergure.

fondation de
l'entrepreneurship

Cinq mauvaises raisons pour ne pas entreprendre

Saviez-vous que 60 % des adultes du Québec considèrent le métier d'entrepreneur comme une option intéressante? Qu'en est-il des autres? Peut-être pensent-ils à ces mauvaises raisons :

- Croire qu'être entrepreneur « il faut l'avoir dans le sang »... Beaucoup de compétences peuvent s'acquérir. Demandez à l'École d'entrepreneurship de Beauce ce qu'ils en pensent! (eebeauce.com)
- S'imaginer que le fardeau est trop lourd. VOUS N'ÊTES PAS SEUL lorsque vous êtes entrepreneur. De l'aide est disponible (comme le mentorat pour entrepreneurs). Et puis, vous pouvez conquérir le monde si vos proches collaborateurs sont triés sur le volet.
- Penser que toute forme de vie personnelle est illusoire. La copropriété est une des façons de vivre l'entrepreneuriat différemment, un peu plus à son rythme.
- Être persuadé de ne pas avoir les fonds nécessaires. Bien des formes de financement existent et pourraient vous convenir. Des plus traditionnelles (les banques, etc.) aux plus informelles (vos parents et amis).
- Ne pas avoir d'idée d'entreprise. Être entrepreneur ne veut pas simplement dire CRÉER une entreprise. Cela peut aussi vouloir dire REPRENDRE une, et l'amener vers de nouveaux sommets!

¹ Indice entrepreneurial québécois 2011, Fondation de l'entrepreneurship, avec la collaboration de Léger Marketing et la Caisse de dépôt et placement du Québec

pour plus d'information www.entrepreneurship.qc.ca



Photo CDM par Claude Cormier

Rachelle Burelle et Éric Durand, de Effigi Art, avec leur employé Mathieu Naud (à gauche).

VIDÉOTRON, C'EST AUSSI POUR VOTRE ENTREPRISE.



SERVICE
AFFAIRES

1 800 561-4248
VIDEOTRON.COM/AFFAIRES