

ET MOI, ET MOI CHANGER DE VIE

Du conseil en management aux CHAPEAUX DE MARIAGE

Claire Cantet était consultante chez Capgemini, elle est devenue modiste. Quel rapport ? Son bagage en compta et en organisation qui, de son propre aveu, lui a été d'un grand secours. La leçon : même pour changer radicalement de voie, les acquis de votre "première vie" restent un précieux atout.



LES HABITUEES QUI veulent se singulariser choisiront un modèle extravagant comme le « Venise ». Plus discret, le « Nénuphar » conviendra mieux au néophyte. Le « Bijou de tête », lui, est plus proche de l'accessoire, certaines préfèrent... Ainsi parle Claire Cantet, 33 ans, qui conçoit, fabrique et vend dans son propre atelier des chapeaux féminins en sisal, en paille et en plumes, essentiellement pour des mariages. Située à Paris, près de la Place des Victoires, son entreprise porte le joli nom de Lisson et compagnie. Quand elle parle de ses créations, la jeune modiste est intarissable. C'est que les "bibis" sont pour elle une vieille passion, un rêve devenu réalité il y a trois ans.

J'ai choisi ce métier parce que l'accessoire redevient très à la mode.

CLAIRE CANTET

Parcours insolite que celui de cette diplômée de l'Essec. Certes, depuis l'âge de 15 ans, elle s'amuse à confectionner des vêtements sur sa petite machine à coudre. Mais ce n'était alors qu'un hobby. À l'Essec, elle se spécialise dans le marketing et s'oriente vers le conseil. Pendant cinq ans, chez Capgemini, elle réalisera plus de 20 missions dans les secteurs de la grande distribution, de la banque et du luxe. Elle planchera par exemple sur le développement d'un prestigieux fabricant de montres. "C'était stimulant, il fallait aller vite, travailler sur de l'opéra-



JOCELYN FAROUCHE

tionnel au sein d'une petite équipe. J'avais des interlocuteurs de haut niveau - directeur commercial, directeur marketing ou bien d'autres membres du comité de direction."

Mais à la naissance de son premier enfant, l'envie lui vient de vivre autrement, et aussi d'écouter ses passions. Première étape, un voyage au long cours pendant sept mois, en Asie, en Inde et en Océanie. Au retour, les contraintes du conseil lui pèsent : "Terminer à 21 heures ou partir de chez soi du lundi au

jeudi pour travailler chez un client en province, c'est difficile avec un jeune enfant."

PREMIERS CLIENTS : SA PROPRE FAMILLE

PLUS JEUNE, CLAIRE CANTET avait déjà suivi des cours du soir en chapellerie pour le plaisir. Elle avait aussi chapeauté toute sa famille à l'occasion de son propre mariage. Le déclic viendra de la rencontre avec une ancienne HEC qui a elle-même évolué vers ce métier. Elle décide de suivre la même voie, s'inscrit au Greta de

la Mode à une formation de quatre mois et, dans la foulée, obtient son CAP de modiste et chapellerie. Lors de stages chez les grands noms du secteur (Manon Martin, Point Commun), elle analyse le marché et choisit de se mettre à



son compte : *“Dans les grandes maisons, on n'accède pas facilement aux responsabilités et je ne me voyais pas devenir petite main.”* Claire Cantet rassemble des fonds personnels et décide, pour lancer son activité, de créer une association de préférence à une Sarl. Puis elle teste son cœur de cible, les mariages, avant de louer un deux-pièces afin d'y installer son atelier.

UN MBA POUR DOPER SON ACTIVITÉ

ACCESSOIRE JUGÉ DÉSUET IL Y a vingt ans, le chapeau de cérémonie a désormais ses fans. Les atouts de Lison et compagnie ? Le sur-mesure, les choix de la forme et des couleurs, et les prix : de 100 à 300 € contre 700 à 1 000 € dans les grands magasins et les boutiques spécialisées.

L'Essec et son expérience du conseil l'aident à développer son activité. *“Mes compétences en comptabilité et en administration facilitent les relations avec les fournisseurs et les clients.”* Et le conseil lui a appris la rigueur et l'organisation : *“Je sais réaliser des plannings et tenir mes échéances. Dans le conseil, nous faisons des points de synthèse régulier*

liers avec présentation au client. Ça m'a aussi beaucoup apporté pour l'aspect commercial, la prise de parole en public...” Mais même avec quelque 500 clientes, difficile de dégager des bénéfices. Les matériaux sont chers et le temps de réalisation est incompressible. Alors, pour impulser un nouveau souffle à sa société et s'attaquer à de nouveaux segments du marché, elle vient de s'inscrire au MBA “part time” (temps partiel) de l'Institut français de la mode. *“Cela va m'aider à redéfinir mon business et à me développer, estime la créatrice. Le MBA me donnera aussi une légitimité et un réseau.”*

En tout cas, Claire Cantet n'a aucun regret. Elle travaille bien plus que 35 heures, mais s'accorde le mercredi après-midi pour être près de ses enfants, âgés de 3 et 5 ans. *“Certaines femmes de ma promotion sont tellement absorbées par leur travail qu'elles voient peu leurs enfants. D'autres s'ennuient un peu au bout de dix ans dans la même entreprise. Moi, je n'ai plus de stress le dimanche soir avant de reprendre le travail, et ça, c'est le signe que j'ai fait le bon choix.”*

—CHRISTIANE MIGRAINE

COMMENT ELLE A FAIT

Création de Lison et compagnie :

fin 2004. Deux marques sont proposées : Lison va au bal (chapeaux de mariage sur-mesure, 70 modèles, 500 clientes) et Lison et les garçons (chapeaux et accessoires d'hiver).

Mise de fonds : 10 000 € réunis avec l'aide de ses amis et de sa famille.

Forme juridique : association.

Loyer : 520 € par mois.

CA : 30 000 € pour la saison printemps-été, 15 000 € pour la saison hiver.

Temps de confection : 30 mn pour un “Bijou de tête”, 4 à 5 heures pour un chapeau réalisé sur-mesure.

Parcours : Essec, consultante chez Capgemini, formation Modiste et chapellerie au Greta de la Mode, participation au concours “Les Chapeaux de l'Arc”, où elle obtient le 2^e prix dans la catégorie Créations personnelles.