

Parce que s'habiller devient « Facil »



Cette jeune entrepreneure, Hélène Martial, possède l'envie d'entreprendre. C'est ainsi avec enthousiasme qu'elle décide de lancer sa propre marque : Facil, une ligne de vêtements pour femmes rondes.

Un projet, un concept

Après une licence professionnelle spécialisée sur le marché US, Hélène Martial décide de sauter le pas. Dirigeante mais aussi fondatrice, elle lance la marque Facil. Le concept ? Valoriser la femme ronde en apportant un choix de vêtements à la fois tendance et coloré, et ce, à un prix abordable.

La provenance de l'idée

Hélène Martial, se veut également une personne empathique puisque c'est en discutant avec une de ses amies que lui apparaît l'idée de créer ce projet. « Cette amie se trouve être une très jolie femme mais ronde. Elle prétendait ne pas arriver à s'habiller et ne se trouvait pas belle. Cela m'a fait beaucoup de peine car c'est une très belle femme et elle ne doit pas se dévaloriser ainsi », confie la dirigeante.

Elle décide alors de se lancer dans la création d'une ligne de vêtements pour femmes rondes. Ayant travaillé dans l'univers de la mode, elle a toujours eu le désir d'entreprendre. Si elle prévoit de travailler dans le textile car c'est un domaine qui lui parle, elle ne s' imagine pas forcément se lancer dans la création d'une ligne de vêtements de grande taille. Pourtant à ce moment précis, cela lui apparaît comme une évidence.

Une stratégie simple mais bien pensée

Bien que la commercialisation ne prenne effet qu'en septembre prochain, la dirigeante souhaite faire pas mal de « home marketing ». Cette notion se définit comme des réunions chez elle, entres filles en l'occurrence. Les femmes ont l'occasion de discuter, boire un verre, etc. Et à la suite de cela, la fondatrice peut proposer ses différents produits, et les convives ont la possibilité de les acheter.

Pour ce qui concerne la stratégie promotionnelle, Hélène Martial crée une page Facebook. En relation avec la plupart des associations de femmes rondes d'Ile de France, elle s'appuie fortement sur les associations pour femmes rondes ainsi que sur les groupes, notamment ceux de Facebook. Elle publie de nombreux post sur Facebook autour de la femme (produits de beauté et autres).

Elle met astucieusement ses compétences commerciales, acquises de par sa formation, au service de sa marque.

La fondatrice ne s'arrête pas là puisqu'elle crée également un magazine qui complète l'univers de la marque.

Croire en son projet et aller au bout de son idée ...

Au départ, Hélène Martial cherche à construire son business plan, mais ne sachant comment s'y prendre, elle se tourne vers un organisme qui l'aide à poser sur papier son projet. Elle suit alors le programme de CréaJeunes de l'Adie. Ce qui lui permet de mettre en place son business plan, d'avoir une idée de ce qui l'attend.

Entre temps, la dirigeante tombe enceinte de son 2ème enfant. Elle décide de tout mettre entre parenthèses le temps d'agrandir sa petite famille et reprend son projet fin d'année 2013. Elle suit une autre formation nommée Stand up, en partenariat avec HEC (Ecoles des hautes études commerciales). Lauréate d'un prix, la créatrice gagne la mise à disposition gratuite d'un bureau pendant 3 mois.

Puis, début 2014, en janvier, la dirigeante réfléchit : « Peu importe si j'ai du financement ou pas, je me lance quoi qu'il arrive. Je ne veux pas faire du manque d'argent un frein. Que j'ai beaucoup d'argent ou pas, je veux créer avec cet esprit-là ». En fin de compte, elle obtient un financement très rapidement. Elle fait en effet appel à Initiative qui lui accorde un prêt d'honneur.

Juste avant cela, elle va voir deux banques : une lui dit qu'elle ne pourra pas vendre des vêtements car elle n'est pas styliste de formation. Elle trouve cette réflexion absurde. Mais le 2ème banquier, partenaire d'Initiative (la Banque Populaire) qu'elle rencontre croit de suite en son projet et le finance.

Passer outre les difficultés

A l'époque demandeur d'emploi, Hélène Martial éprouve le besoin de trouver un organisme afin de faire un business plan gratuitement. Elle se rend dans des salons d'entrepreneurs, puis se tourne vers CréaJeunes.

Jeune maman, il n'est pas facile pour elle de concilier le tout.

Enfin, elle souligne un manque de soutien : « Quand on parle de son projet, tant que les gens ne voient rien de concret, ils considèrent que l'on ne fait rien, alors que nous, en tant qu'entrepreneurs, on fait malgré tout de nombreuses choses. La morale est donc d'avoir les bons interlocuteurs. La difficulté c'est de s'enlever la barrière de l'autocensure surtout de l'argent, et de ne pas se dire que si on n'a pas d'argent, on ne peut rien faire. »

Ambitions & développement

La fondatrice ambitionne d'offrir un CDI à sa styliste freelance et construire, son équipe, « sa petite team », quand la marque sera plus développée.

Sur le long terme, la dirigeante aimerait, simplement, que ses clientes soient satisfaites en France, pour ensuite viser le marché américain. Elle donne d'ailleurs un nom français à son produit dans cette optique. « Les américains aiment bien les petits noms français tout comme nous aimons les noms américains ». Hélène Martial envisage, sur le long terme, un développement à l'international et d'exporter ses produits outre-Atlantique.

3 questions à Hélène Martial, fondatrice et dirigeante de Facil

Quel type d'entrepreneure êtes-vous ?

« Enthousiaste ! »

Si vous aviez un conseil à donner à de jeunes ou futur entrepreneurs ?

« Etre convaincu, vraiment croire en son projet. Si on ne croit pas soit même en son projet, les autres n'y croiront jamais. Si on n'a pas cette confiance en soi, infaillible, alors que des personnes prétendent que notre projet n'est pas qualitatif et qu'ils ne feraient pas appel à ses services, si toi tu y crois vraiment, lances-toi. Le conseil c'est de vraiment avoir confiance en soi parce qu'une fois qu'on a confiance, qu'on sait vraiment bien défendre son projet, tout le monde adhère. Ensuite, de ne pas voir le manque d'argent comme un obstacle. Sur le papier, il y a beaucoup d'offres, d'aides, cela semble très simple au départ mais c'est difficile. Pour que l'argent soit effectivement viré sur un compte bancaire c'est une vraie galère, il faut être déterminé, ne rien lâcher. »

Votre projet en 3 mots ?

« Mon projet se définit par le partage, l'accomplissement, ainsi qu'une belle perspective d'avenir. »

> [START-UP](#)

[Olivia PIGHETTI](#)

Journaliste Dynamique Entrepreneuriale