

Cinq questions à... Nancy Ricard

Par Annie Lafrance, Le Soleil

12 avril 2024 à 04h00



Nancy Ricard est la fondatrice et copropriétaire d'Un Fauteuil pour deux. (Marc Antoine Halle)

À la tête d'Un Fauteuil pour deux, Nancy Ricard vend du luxe. Mais aussi du confort, dit celle qui a su tirer son épingle du jeu, dans un marché de niche à Québec.

Après 25 ans en affaires, l'énergique femme d'affaires n'a pas l'intention de ralentir. Elle a des projets plein la tête.

Q Votre entreprise célèbre ses 25 ans. Comment expliquez-vous sa longévité ?

R Bonne question! C'est un ensemble de facteurs, mais je dirais qu'à la base, c'est le professionnalisme de mon équipe. Les clients pensent qu'on a une grande équipe, mais on est juste cinq (parfois six) dans l'entreprise. L'un des atouts est aussi le double volet : le magasin et le studio de design.

Sans oublier notre offre clé en main. Chez nous, ce n'est pas un terme galvaudé, c'est réel. On prend vraiment en charge les projets de design, de A à Z. On fait même les demandes de soumission aux sous-traitants.

Q Alors que plusieurs commerces au détail réduisent actuellement leurs pieds carrés, vous avez fait le choix de conserver un grand magasin. Pourquoi ?

R C'est un choix éclairé. Ma clientèle aime voir le mobilier et les produits, les toucher, les imaginer dans leur décor. C'est important pour moi de garder un grand magasin et d'avoir du choix. Quand j'ai déménagé la boutique sur le boulevard Laurier, en 2016, j'ai choisi d'aller dans 10 fois plus grand et encore aujourd'hui, je ne le regrette pas.

«Avoir une grande superficie de plancher, ça m'a permis de créer un nouvel espace dédié à la collection de mobilier de jardin. C'est un créneau qu'on veut développer à Québec.»

– Nancy Ricard, fondatrice et copropriétaire d'Un Fauteuil pour deux

Q Est-ce que les problèmes d'approvisionnement qui ont découlé de la pandémie sont chose du passé ?

R Aujourd'hui, tout prend un mois de plus. C'est la nouvelle réalité. Mais je me compte chanceuse puisque j'ai de bonnes relations avec mes fournisseurs, et je vais moi-même acheter mes marchandises.

Avec la Covid et les retards d'approvisionnement, j'ai quand même décidé d'agrandir mes entrepôts et d'avoir un plus grand inventaire à Québec. Mes clients l'apprécient, mais mon comptable un peu moins!
(rires)



L'équipe d'Un Fauteuil pour deux (Marc Antoine Halle)

Q Votre fille Charlie Gaudreau est désormais associée et copropriétaire de l'entreprise. Est-ce le début d'un plan de repreneuriat ?

R Oui, en quelque sorte. Mais la retraite n'est vraiment pas pour tout de suite ! Je reste majoritaire et au sein de l'entreprise pour plusieurs années encore. Mais un plan de repreneuriat, ça se prépare sur le long terme.

Je me compte extrêmement chanceuse d'avoir une relève et de garder l'entreprise dans la famille. C'est un cadeau de la vie.

Q Quels sont les défis que devra relever votre secteur d'activités dans les prochaines années ?

R Contrairement à d'autres, je n'ai pas de problème de main-d'œuvre : ma petite équipe est tissée serrée. Notre défi, dans le haut de gamme, est d'expliquer nos prix, encore et toujours. On vend des produits luxueux qui ont un prix et, comme partout ailleurs, ils ont augmenté : le transport, les matériaux, la main-d'œuvre. Il faut en donner plus à notre clientèle et s'assurer qu'elle en a pour son argent.

Cet article vous est offert gratuitement par Le Soleil dans le but de vous faire découvrir la qualité de ses contenus. Vous en voulez plus? [Je m'abonne!](#)

Affaires

Entrepreneuriat

Maison et jardin



Annie Lafrance, Le Soleil

Observatrice avertie des courants de société et de consommation, Annie Lafrance a été journaliste, chroniqueuse, rédactrice et pigiste pour plusieurs médias, avant de revenir au Soleil à l'automne 2022, où elle est désormais coordonnatrice de la section Affaires.

