

ENTREVUE 2010



Sylvie Gosselin
Copies de l'Est L.M. inc.

730, 13e avenue Nord
Sherbrooke

819 562-4445
819 562-2888

info@copiesdelest.com
www.copiesdelest.com

Vous êtes originaire de quel endroit ?

Je suis née à Verdun. À 14 ans, nous sommes déménagés à Sherbrooke et j'ai toujours demeurée dans la région par la suite.

Quel est votre parcours au niveau de vos formations et expériences ?

Il n'y a pas grand-chose dans les formations que j'ai suivies qui m'ont amenées à faire ce que je fais aujourd'hui. J'ai une formation de technicienne en laboratoire médical. J'ai travaillé quelques années dans ce domaine, mais j'ai réalisé que je n'aimais pas travailler entre quatre murs. Alors, j'ai quitté et j'ai commencé à travailler dans la vente. J'ai fait ce travail pendant une vingtaine d'année que ce soit dans la publicité ou dans l'imprimerie. J'ai pratiquement toujours travaillé sur la route. Quand je sentais que j'avais besoin d'une pause, je prenais un emploi, mais je gardais toujours un pied dans la représentation. Je continuais par contre à m'occuper de mes contacts et au fil des années, ces contacts sont devenus de plus en plus nombreux ce qui fait qu'aujourd'hui, ça me permet d'en vivre.

Depuis combien d'année êtes-vous à votre compte ?

Je suis à mon compte depuis 23 ans, mais depuis deux, je suis propriétaire de l'entreprise actuelle. C'est une entreprise qui existait déjà.

Le fait que j'aie gardé de bons contacts avec mes anciens clients m'a permis de maintenir le cap.

J'ai toujours trouvé important de garder le contact avec mes clients. Je leur ai toujours laissé savoir où j'étais rendue. J'arrêtais les saluer même si je n'avais pas de produit qui leur convenait. Je prenais le pouls pour savoir où eux-mêmes étaient rendus et comment ils allaient. Je me suis toujours intéressée à ce que les autres font.

Est-ce que des gens dans votre famille sont en affaires ?

Mes parents étaient en affaires, bien qu'ils ne nous aient jamais mêlés à leur commerce et j'ai aussi un beau-frère qui est en affaires.

Qu'est qui a fait que vous avez décidé de devenir travailleuse autonome ?

C'est le hasard, même si on dit qu'il n'y en n'a pas. Un jour, j'ai fait un téléphone pour suivre un cours en vente et de là, tout a découlé. Je me suis retrouvée travailleuse autonome du jour au lendemain. Même si j'ai eu des emplois comme salariée, il y a toujours eu une partie de mon travail en tant que travailleuse autonome. Aujourd'hui, je suis à mon compte à temps plein et je ne me verrais plus travailler pour quelqu'un d'autre.



Quelle est votre spécialité ?

Nous sommes d'abord et avant tout un centre de copies, mais de plus en plus, nous faisons de la création et de la production en gros volume. J'ai augmenté aussi le côté imprimerie et nous avons développé d'autres produits pour aller chercher une clientèle différente. Par exemple, nous avons des canevas sur lesquels nous pouvons imprimer et nous avons beaucoup d'artistes-peintres qui font imprimer des copies de leurs toiles. Nous sommes à développer du côté des photographes également avec une nouvelle ligne pour la photographie.



Quels sont les services et produits que nous retrouvons chez Copies de l'Est ?

Nous pouvons faire tout ce qui est copie, imprimerie, laminage, plastification, impression de grands formats, que ce soit les plans, les photos, les toiles, les affiches. Nous faisons aussi tout ce qui est reliure : spirale, boudin et reliure allemande qui sert à faire des livres.

Dernièrement, nous avons travaillé avec la Maison JeunesEst dans l'est de Sherbrooke (La Caserne) qui a permis à cinq jeunes d'être publiés. Ces jeunes ont écrit un livre pour les enfants et mon mandat était de l'imprimer et de relier. Les jeunes ont travaillé fort et c'est un très beau produit. C'est le genre de cause qui me tient à cœur et il me fait plaisir de les aider.

Nous avons aussi des idées-cadeaux tels que les coussins de lecture, lampions, tasses, napperons, calendriers et agendas qui sont faits à partir des photos, des toiles ou des images que les gens nous apportent.

Quels sont vos objectifs pour 2010 ?

Je veux développer du côté des photographes, les professionnels de l'image. Les gros investissements ont été faits en octobre 2008 et décembre 2009, on va maintenant faire du développement pour que cet équipement roule au maximum.

Je souhaite également aller sur la route plus souvent pour rencontrer des clients. Je mets toujours l'accent sur les produits que j'ai à offrir et non pas sur le prix de vente. Je ne travaille pas avec une liste de prix préétablie selon les quantités. Chaque client a ses besoins particuliers et je m'adapte à leurs besoins respectifs.

Avec les développements que je prévois, il est question d'engager du personnel supplémentaire d'ici la fin de l'année. J'aurai donc trois employés à temps plein.

Il y a toujours de nouvelles idées à développer et des trucs à essayer pour voir comment on peut améliorer un travail afin de donner un résultat différent et encore meilleur. Nous faisons beaucoup de création et j'aime beaucoup le partage d'idées qui se passe ici. Mes employés ont un petit côté "artiste" et ils ont l'occasion de pouvoir exploiter cette partie d'eux. Tout le monde ensemble, nous accomplissons de belles choses. C'est valorisant et motivant pour tout le monde de travailler ainsi.

Membre du RÉSEAU

Faites **affaires** avec le PATRON

Marco Bégin 819-563-8250 www.faap.ca