

Estelle Garnier : « J'ai ouvert ma boutique Comtesse du Barry pendant la crise, avec le soutien de nyuko »

En pleine crise sanitaire, Estelle Garnier a décidé de concrétiser son projet. La gérante de l'épicerie fine Comtesse Saveurs, premier magasin Comtesse du Barry au Luxembourg, nous raconte son parcours depuis un an et demi.

Vous avez ouvert votre boutique dans un contexte de crise sanitaire...

J'ai pris en compte les éléments de la crise, les uns après les autres, pour pouvoir avancer et ouvrir le magasin. Nous avons été stoppés net par la crise sanitaire et le premier confinement. Le projet était déjà très avancé... Je ne pouvais plus faire machine arrière ! La boutique était prête après le déconfinement (le 11 mai 2020) mais sans marchandises puisque mes

fournisseurs français étaient bloqués. Nous avons dû nous réadapter et trouver un moyen pour communiquer de manière efficace sur notre démarrage et notre concept. Nous avons donc commencé avec un pack apéritif de neuf produits sélectionnés par nos soins. Cela a fait un carton ! On s'est donc retroussé les manches, on a osé et, aujourd'hui, plus d'un an et demi après l'ouverture, je me dis que ça en valait vraiment la peine. Au vu des résultats, nous allons pouvoir renforcer notre équipe à la rentrée et je profite de l'occasion pour lancer un appel à candidature.



Estelle Garnier, gérante, Comtesse Saveurs.

Comment nyuko et la House of Entrepreneurship vous ont-elles aidée à concrétiser votre projet ?

J'ai participé aux Entrepreneurs Days et c'est là que j'ai eu un déclic. Je me suis sentie comprise, à ma place. Ensuite, j'ai intégré le programme *idea launcher* de nyuko. Je voulais que tout soit bien ficelé avant de me lancer. J'ai été encadrée étape par étape lors de rendez-vous réguliers et ça m'a permis d'avancer beaucoup plus vite. Même pendant le confinement, nyuko est restée en alerte, à mes côtés. Le soutien de nyuko a été très précieux pour moi. Être accompagnée par des personnes

qui comprennent les difficultés entrepreneuriales soulage énormément... C'est important de bien s'entourer. Personnellement, ça me rassure, ça m'aide à réaliser que je suis dans le vrai. Et avoir différents points de vue permet d'avancer plus vite, même si, au final, c'est moi qui dois prendre les décisions et les assumer.

Et en termes de stratégie business... ?

Ma société Comtesse Saveurs développe la marque Comtesse du Barry au Grand-

Duché ainsi que sa distribution sur le Luxembourg. Nous proposons et mettons en avant la qualité et le savoir-faire des produits Comtesse du Barry et, en parallèle, nous présentons d'autres produits complémentaires, sélectionnés de manière stricte par nos soins. Je lance à nouveau un appel pour référencer des produits d'épicerie fine luxembourgeois, en complément aux vins luxembourgeois de qualité que nous proposons déjà.

Complémentaire de l'épicerie de détail, le B2B est un segment très important de mon business plan. On ne s'attendait pas, l'an passé, à avoir une telle demande ! Aussi, nous avons pris en compte cet

« *Le B2B est un segment très important de mon business plan. On ne s'attendait pas, l'an passé, à avoir une telle demande ! Aussi, nous avons pris en compte cet élément et proposerons dès la rentrée un catalogue spécialement dédié aux entreprises, présentant notre offre de cadeaux d'affaires, de coffrets, d'articles de cave et de plats cuisinés individuels pour les bureaux.* »



élément et proposerons dès la rentrée un catalogue spécialement dédié aux entreprises, présentant notre offre de cadeaux d'affaires, de coffrets, d'articles de cave et de plats cuisinés individuels pour les bureaux. Le B2B représente une part non négligeable de mon chiffre d'affaires.

Pour le développement de mon entreprise, je suis actuellement le programme Business

Mentoring de la House of Entrepreneurship. Durant 18 mois, je bénéficie des conseils d'un mentor ayant une forte expérience dans mon secteur. On fait un point une fois par mois. Comme nyuko m'a soutenue au départ, ce programme spécifique m'aide à continuer à développer mon activité et à progresser. Et, au terme de ces 18 mois, c'est moi qui pourrai devenir mentor...

« *J'ai pris en compte les éléments de la crise, les uns après les autres, pour pouvoir avancer et ouvrir le magasin. Nous avons été stoppés net par la crise sanitaire et le premier confinement. Le projet était déjà très avancé... Je ne pouvais plus faire machine arrière !* »

Des challenges, des imprévus, des pistes de développement ?

La digitalisation ! Nous avons tout de suite lancé un site vitrine avec un catalogue de cadeaux d'entreprise mais il a vocation à devenir une réelle boutique en ligne, dès la rentrée. Actuellement, nos clients peuvent retrouver une sélection réduite de nos produits sur le site Letzshop.lu. On m'a aussi proposé d'ouvrir un *pop-up store* mais j'ai évalué le facteur risque comme étant trop élevé actuellement, alors j'ai dû refuser... Peut-être plus tard ?

nyuko

www.nyuko.lu

nyuko, « idea challengers »

nyuko est une association sans but lucratif visant à promouvoir l'esprit entrepreneurial et faciliter la création d'entreprises au Luxembourg. nyuko soutient les porteurs de projets à travers des *workshops*, du coaching individuel et une communauté en ligne. Les quatre programmes proposés sont gratuits et ouverts à tous les entrepreneurs en phase de précréation, de l'idée au lancement de l'entreprise. nyuko opère également *meet an entrepreneur*, une plateforme de témoignages d'experts et d'entrepreneurs aguerris qui partagent leurs succès, leurs moyens de surmonter les obstacles et leurs bonnes pratiques.