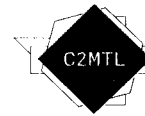
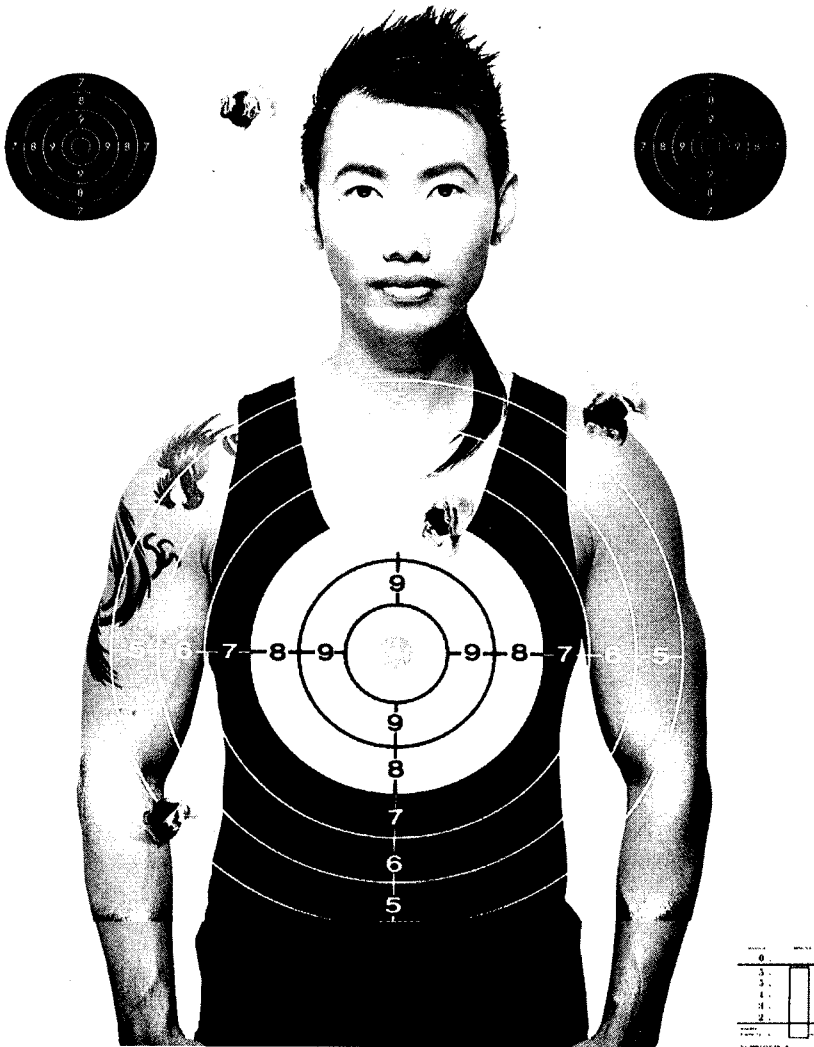


PRÉSENTÉ PAR



lab

# « Critiquez-moi, s'il vous plaît! »



OLIVIER.  
**SCHMOÜKER**  
TC.TC



l'écoute toujours. Elle ne me blesse pas, pour une raison très simple: je me concentre alors sur ce que cachent les mots blessants, sur l'origine véritable du problème soulevé. Ça me permet de vite trouver la solution et d'en tenir compte dès la collection suivante», m'a expliqué Dinh Bá.

Un mercredi après-midi, je discutais de créativité avec le designer de mode Dinh Bá. Nous étions lui et moi installés sur les tabourets hauts de sa boutique montréalaise de la rue Amherst, aux abords du Village, quand une cliente est sortie en trombe de la cabine d'essayage. «Mais pourquoi j'ai choisi ce chemisier? Mais pourquoi donc? On ne voit que mes bourrelets! Regardez ça! Ça ne va vraiment pas!» s'est-elle exclamée. Et j'ai noté, du coin de l'œil, qu'au lieu de s'inquiéter et de tenter de rassurer la cliente en furie, Dinh Bá a discrètement souri.

«Là, le vrai problème, c'est un phénomène tabou: en vieillissant, le corps des femmes change, il change même beaucoup. C'est dur à vivre, si bien que mon rôle consiste à aider les femmes à continuer à se sentir belles et resplendissantes. Ce que je fais en combinant classicisme, élégance et féminité», a poursuivi celui qui a déjà représenté le Canada à Paris au Concours international des jeunes créateurs de mode.

Oui, il a souri. Pourquoi? Il me l'a expliqué une fois le calme revenu grâce à l'intervention judicieuse de son jeune vendeur. «Les critiques sont ma source d'inspiration. Elles sont rares, et donc inestimables à mes yeux. Car sans elles, je ne pourrais jamais progresser dans mon travail créatif», m'a dit le designer de 38 ans.

Dinh Bá adore participer aux salons de mode. Il aime aussi rendre visite aux quelque 70 boutiques canadiennes qui distribuent ses collections. Parce que cela lui offre des occasions en or de recueillir en douce les critiques des vendeurs et des clientes. Des critiques qu'il obtient souvent en posant des questions faussement innocentes. «Je recueille alors le négatif pour pouvoir, ensuite, le transformer en positif», m'a-t-il dit.

Ainsi, son sourire découlait du fait qu'il avait repéré du premier coup d'œil le problème soulevé par la cliente mécontente, mais aussi la solution technique, à laquelle il n'avait jamais pensé auparavant. Il venait de faire une découverte, et en était heureux.

«L'erreur, ce serait d'ignorer les critiques, de croire qu'on a raison et les autres, tort. Il faut être humble pour espérer devenir meilleur», a ajouté celui qui songe à mettre bientôt un pied dans le marché américain. Et de glisser, souriant en coin: «Critiquez-moi, s'il vous plaît!»

«Quand une critique est formulée, je

C2MTL

Commerce + Créativité

27 - 29  
mai 2014

Montréal

C2MTL.com

Plus de  
des billets  
vendus.  
Arrivez-vous!  
C2MTL.com

## Ce qui se développe à Las Vegas reste à Las Vegas.

**Tony Hsieh**  
PDG, Zappos.com, Inc.

### Une conférence d'affaires entre le génie et la folie

Conférenciers | Ateliers | Connexions | Célébration | Village créatif

Imaginé par

**SID LEE**

Partenaire  
fondateur

**CIRQUE DU SOLEIL**

Partenaire  
contenu & média

**FSTCOMPANY**

Partenaire  
d'innovation



Merci à

**les affaires**