

ILS RÉINVENTENT LE COMMERCE EN MODE NOMADE

Caviste, toiletteur pour chiens, vendeur de friandises ou même réparateur de vélos, ces métiers et bien d'autres se déclinent en version itinérante. Un moyen de créer son activité à moindre coût tout en limitant les contraintes.

Par Yves Deloison

Camion flambant neuf, produits bien calés sur des étagères impeccables, tablier autour du cou, sourire aux lèvres, Anne-Sophie Augueres, 29 ans, est prête. En ce matin de juin 2019, L'« Epicerie du Kangourou » stationne pour la première fois au marché de Mirande (Gers). Originaire de Maisons-Laffitte, puis étudiante en écologie marine à Aix-Marseille après de nombreuses années passées à Lyon, la jeune femme, devenue chercheuse au CNRS, a décidé de changer de voie. « J'aimais la recherche mais j'étais partie pour enchaîner les CDD. Il y a un an, mon conjoint a trouvé un job dans le Gers. J'avais envie d'une activité plus concrète, plus humaine et en lien avec mes convictions environnementales. » Très sensible à la démarche zéro déchet, elle découvre qu'il est difficile de l'appliquer en milieu rural. « On a la chance d'avoir beaucoup de producteurs bio, mais l'accès à ces produits reste limité pour les consommateurs. D'où l'idée de créer un commerce de produits locaux en vrac. » Une étude de marché menée avec l'aide de Gers Développement, qui accompagne les créateurs d'entreprise, confirme la pertinence du projet. Elle entreprend alors un parcours de formation sur

l'hygiène et la gestion via Réseau Vrac, l'association du secteur, puis effectue une immersion professionnelle dans un commerce équivalent à Aix-en-Provence. Côté matériel, elle achète un camion neuf qu'elle fait aménager pour 50 000 euros. Avec balance, stocks, coût de création, l'investissement total s'élève à 63 000 euros, financés par un prêt à taux zéro de 6 000 euros, un emprunt de 45 000 euros et un financement participatif via le site web régional Occistart.

UNE DOUBLE MOTIVATION : LIBERTÉ ET AUTONOMIE

À l'image d'Anne-Sophie qui sillonne les routes du Gers, ils sont de plus en plus nombreux à opter pour l'itinérance : 200 000 selon la Fédération nationale des marchés de France. Danielle Herry, 60 ans, en fait partie. Depuis fin 2016, elle bat la campagne au volant de sa camionnette-librairie « En roue livres », au gré des foires, des marchés et des événements. Elle était conservatrice de bibliothèque à Marne-la-Vallée quand, avec Richard, son mari, 59 ans, et leurs deux enfants adolescents, elle a choisi de quitter la région parisienne pour Fromental, dans le Limousin. « On voulait se mettre au vert. En vacances pour la première fois dans la région,

on s'est tellement plu qu'on a bougé très vite. En 2013, Richard a décroché le job de responsable Emmaüs à Limoges. Et moi, je me suis dit que je trouverais sur place. » Mais aucun poste de bibliothécaire n'est à pourvoir dans le secteur. « Par hasard, j'ai entendu parler d'un libraire itinérant dans les Ardennes. Je l'ai contacté. Ça m'a tentée, d'autant qu'il y a peu de librairies dans la région. » Après neuf mois de gestation, le projet se concrétise. Elle achète un camion d'occasion, l'équipe d'étagères et d'un logiciel spécialisé, l'habille d'un visuel très visible et se constitue un stock d'environ 2 000 livres. Le tout pour 60 000 euros. « J'ai apporté 10 000 euros sur mes deniers personnels, j'ai bénéficié d'une subvention de 9 000 euros du Centre national du livre et d'un prêt d'honneur de 10 000 euros d'Initiative Haute-Vienne. » Elle fait appel à une banque coopérative qui la prend pour une « extra-terrestre. » C'est une banque classique qui lui fait finalement confiance. « Aujourd'hui, j'en tire un revenu limité mais j'arrive à tout rembourser, se félicite Danielle. Après les trois ans d'emprunt qu'il me reste, ça devrait aller mieux. Si la réussite n'est pas encore financière, côté boulot, en revanche, j'y trouve mon compte et je me sens libre ! »

« Liberté et autonomie sont les principales motivations de ceux qui choisissent l'itinérance, argumente Lou Van Asshe, directrice de M ton marché, une association de promotion des marchés. Outre ces avantages, cela permet de couvrir une zone de chalandise bien plus étendue qu'en boutique. Le potentiel de clientèle est inépuisable et le tout sans loyer. » Stand pliable, ou même tréteaux, voiture et remorque suffisent parfois à se lancer. « Avec 1 000 euros d'apport, j'ai eu l'idée de transformer une remorque rigolote dénichée sur Le Bon Coin qu'un voisin bricoleur a rehaussée », se souvient Marylène Bertrand, 39 ans, fleuriste (« Ras les Pâquerettes »). Elle a d'abord travaillé dans des boutiques à Paris puis à Nantes. Gestion, vitrine, vente : elle assume toutes les responsabilités pour un salaire de misère. Fin 2014, elle décide de créer sa propre structure en mode nomade. « Vendre sur les marchés me correspondait, moi qui aime tant les roulottes et les gitans ! » Chaque jeudi, elle accroche sa carriole derrière son vélo, direction la forêt ou les champs pour glaner des branchages, des feuillages et des fleurs de saison. Le vendredi, elle reçoit sa livraison et confectionne les bouquets. Le samedi, elle les vend sur le marché de Guérande. Le reste du temps, elle répond aux commandes et réalise la décoration



“J'AVAIS ENVIE D'UNE ACTIVITÉ EN LIEN AVEC MES CONVICTIONS ENVIRONNEMENTALES”

Anne-Sophie Augueres,
Epicierie du Kangourou

d'événements. « Je travaille deux jours et demi par semaine, pour un salaire correspondant au smic horaire. Cela me permet de me consacrer à d'autres activités en parallèle. » Et sans les soucis inhérents à l'auto-entrepreneur : Marylène a intégré une coopérative d'activités et d'emploi, structure qui assure un hébergement juridique, financier et administratif. « Je suis ma propre patronne tout en étant salariée. Je ne gère ni la comptabilité ni l'administration. La coopérative règle les cotisations à ma place contre 10 % de mes bénéfices. Et je reste complètement libre de mes choix. » Au marché, Marylène touche bien plus de clients

en très peu de temps. « Je vois passer des centaines de personnes devant mon stand contre quelques dizaines si j'avais une boutique. » Elle se réjouit aussi de supporter des charges moindres – pas de frais de local commercial, notamment. D'autant que sur un marché, l'emplacement s'obtient à un coût raisonnable. Le prix au mètre carré varie de 1 à 15 euros.

« Si le tarif semble raisonnable, trouver une place sur un marché n'est pas simple, prévient toutefois Lou Van Asshe. Certains sont saturés. Les mairies n'attribuent les stands qu'à l'ancienneté. Une fois celui-ci obtenu, le commerçant s'engage à un nombre minimum de semaines de présence par an. » Les néo-forains débutent donc souvent avec des « places au rappel ». « 10 à 30 % des emplacements vacants sont disponibles le matin même. Plus on est assidu, plus on a de chance d'en obtenir une. » Lou Van Asshe conseille de cibler les petits marchés afin de se constituer une clientèle fidèle. Autre solution, stationner dans un espace



“SI LA RÉUSSITE N'EST PAS ENCORE FINANCIÈRE, CÔTÉ BOULOT, J'Y TROUVE MON COMPTE”

Danielle Herry,
En roue livres

privé, une école, un centre commercial, une entreprise ou... sur la voie publique. Cette dernière piste nécessite une autorisation d'occupation temporaire (AOT) du domaine public. « Avant tout, remarque Rémi Coperey, conseiller commerce à la CCILyon Métropole, on doit observer si les emplacements de la zone correspondent bien au positionnement du commerce. Le vrac, par exemple, répond à une vraie demande en milieu rural car l'offre s'avère limitée. Si les non sédentaires traditionnels constatent une baisse de leur activité, les concepts innovants ont le vent en poupe. Les food trucks marchent bien dès lors qu'ils proposent des plats

expérience. Depuis 2016, ils mijotent des recettes du monde à base de produits de terroir locaux et sillonnent les routes dans leur vieille camionnette Citroën type H vert amande répondant au doux nom de « Camion de mamie ». Le couple a vécu à Paris jusqu'en 2014. « Cela faisait deux ans qu'on avait le projet de travailler pour nous, lance Ludovic. Passionnés de cuisine, nous avons d'abord pensé à créer un restaurant dans la capitale, mais le montant des loyers et la complexité de la logistique nous ont rebutés. On a eu l'idée du food truck. Initialement, on ciblait le grand Ouest, comme Nantes ou Angers, mais la

un organisme expert en restauration. « On cherchait une vieille camionnette en bon état, raconte Ludovic. Après maintes recherches, on est tombé sur un modèle aménagé par des artisans. »

Lou Van Asshe conseille de ne pas négliger le style du véhicule. « Il doit correspondre au projet. C'est à la fois le moyen de locomotion, l'outil de travail et l'image de marque ». Un camion neuf coûte jusqu'à 80 000 euros. Il faut compter de 15 à 50 000 euros pour du matériel d'occasion, auxquels s'ajoutent 20 à 25 % de frais d'aménagement. Dans certains cas, un triporteur électrique à 3 000 euros peut suffire. « Ça nous a coûté 35 000 euros, vaisselle et système de caisse compris, se souvient Ludovic. On a apporté 50 % de notre poche et emprunté 30 000 euros pour le reste, y compris un prêt d'honneur de 4 000 euros du Fondes, financeur solidaire de la région. » Aujourd'hui, le couple travaille uniquement en rendez-vous fixes ou dans des événements privés et des repas de fêtes. « Et ça marche ! » Seul impératif : savoir et aimer conduire, en toutes circonstances...



“ DES CENTAINES DE PERSONNES PASSENT DEVANT MON STAND, BEAUCOUP PLUS QUE SI J'AVAIS UNE BOUTIQUE ”

**Marylène Bertrand,
Ras les Pâquerettes**

maison, simples et frais, à consommer rapidement et à prix raisonnable. »

Gül Ercan, 35 ans, ex-chargée de production audiovisuelle, et Ludovic Enguerrand, 39 ans, ancien agent immobilier, en font l'heureuse

concurrence est forte. » Début 2015, il visitent Le Mans, sont séduits par le potentiel et le charme de la ville. Ils s'y installent et prennent le temps de réfléchir au projet. « Pour accepter les contraintes et les inconvénients, se lever tôt, supporter des conditions difficiles – météo, port de charge, station debout et travail les dimanches et jours fériés – et assumer plusieurs métiers – achat, vente, gestion, il faut bien se questionner », insiste Lou Van Asshe. Ludovic et Gül mettent un an pour définir leur concept, élaborer la carte, calculer leurs marges grâce, notamment, à une formation via Touriséo,

+ LOIN

Fédération nationale des syndicats des commerçants des marchés de France : www.fnscmf.com

Fédération nationale des marchés de France : www.marchesdefrance.fr

L'association M ton marché développe et promeut les marchés via un portail communautaire : www.mtonmarche.com

L'association Street Food en Mouvement encadre et aide au développement des food trucks : www.treetfoodenmouvement.fr

Le Centre de formalités des entreprises délivre la carte de commerçant ambulant demandée par les employeurs locaux : www.cfe.urssaf.fr