

SEP
TOP
ventes

Le féminin le plus lu de France

Femme Actu

**LE MEILLEUR DE
L'HIVER**

*Nos soupes
& potages
gourmands*



**Anti-
douleur**
TÊTE, DOS,
ÉPAULE...
J'ADOpte LES
BONS RÉFLEXES

BRICOLAGE
Je fais moi-même
ou je me fais aider

**RÉÉQUILIBRAGE
ALIMENTAIRE**

TÉMOIGNAGES
« J'ai lancé
une épicerie
zéro déchet »

Je mincis durablement

**25 ASTUCES
ET RECETTES**

BEAUTÉ
Tout pour
avoir de
beaux cils

*Laury
Thilleman*
Les secrets
forme d'une
Miss France

PM PRISMA MEDIA **CPPAP**

L 12291 - 1895 - F: 2,60 €



N°1895 - DU 18 AU 24 JANVIER 2021

DEL: 2,00 € - CB: 1,9500 € - CAI: 5,50 CAD - 0: 3,00 € - ESP: 3,10 € - FIN: 3,10 € - GR: 3,10 € - ITA: 3,10 € - LUX: 2,90 € - POR: 3,10 € - ROM: 3,10 € - TUNISIE: 2,00 € - MAROC: 30 MAD - ZONE CFA AVION: 3,550 XAF - ZONE CFP AVION: 900 XPF - BATAU: 400 XPF

« J'ai créé une épicerie ambulante zéro déchet »

Changer de vie pour améliorer l'état de la planète, c'est le choix d'Anne-Sophie, qui sillonne les routes avec son épicerie ambulante de produits bio en vrac. PAR CARINE MAYO



A l'Épicerie du kangourou, chacun vient avec son sac en tissu, ses boîtes, ses bocaux... Ici, on achète juste ce dont on a besoin. Un bon moyen de réduire le gaspillage et les emballages qui, parfois, se retrouvent jusque dans l'estomac des animaux. Auparavant, je faisais de la recherche en écologie. J'étudiais l'impact de l'agriculture et des eaux usées sur les rivières et les océans. Mais le problème de la recherche, c'est que l'on fait de jolis articles qui sont lus par cent à deux cents personnes mais n'ont pas beaucoup d'effet sur la vie des gens. J'avais envie d'agir concrètement. A côté du labo où je travaillais à Aix, un camion vendait des produits en vrac et je trouvais l'idée super. Je m'en suis inspirée pour créer mon activité après mon déménagement.

Je voulais agir concrètement

Lorsque j'ai parlé de mon projet à mes proches, ils se sont montrés inquiets. Quand on a un contrat, on sait ce que l'on gagne à la fin du mois, mais là, c'était l'inconnu ! Dès que mon dossier a été monté, ils ont été rassurés. Mes amis chercheurs ont tout de suite trouvé ça génial. Le monde universitaire est souvent idéalisé, mais on ne fait pas toujours ce que l'on veut. Dans le milieu de l'écologie, il est fréquent de changer de voie. Parmi ceux avec qui j'ai fait ma thèse, l'une est devenue bergère, une autre a monté un gîte au milieu de nulle part, une troisième est en train d'ouvrir un salon de thé-ricot... Et pour ma part, je n'avais pas envie de passer ma vie seule derrière un bureau et je voulais agir concrètement. Et, quoi de plus concret pour limiter la pollution que de commencer par l'alimentation bio en limitant les emballages en plastique ?

En arrivant dans le Gers, où mon mari a été muté, ce fut une évidence : c'était le bon endroit pour monter ce projet. En dehors des agglomérations, il faut faire 25 kilomètres pour trouver des produits bio ou en vrac, alors qu'il y a énormément de producteurs bio dans le département. En créant une épicerie itinérante, je pouvais apporter un service qui n'existait pas dans les petites villes et les villages.

ANNE-SOPHIE AUGUÈRES

Depuis un an et demi, c'est sur les routes du Gers qu'elle vend ses produits en vrac, à bord de son camion Épicerie du kangourou. Que du bio et du local... La meilleure façon, pour cette ancienne chercheuse en écologie de passer de la théorie à la pratique.

Il m'a fallu trois ans pour monter mon projet. Je n'avais jamais créé d'entreprise, je ne connaissais pas le milieu du commerce. Je me suis formée aux règles d'hygiène relatives au vrac. J'ai eu la chance de trouver des gens qui m'ont aidée à monter mon dossier et des bancaires très sensibles à ce type de démarche inédite dans le coin. L'essentiel de mon budget a été consacré à l'achat d'un camion neuf que j'ai fait aménager par un professionnel.

Des clients fidèles

J'ai commencé en faisant neuf marchés par semaine. C'était trop, mais cela m'a permis de tester différents endroits. Quand il fait -10°C ou qu'il y a des inondations dans le camion, c'est dur ! Mais les relations que j'entretiens avec mes clients et mes collègues compensent ces désagréments. J'ai toutes sortes de clients : les convaincus de la première heure, ceux qui viennent chercher du shampoing solide mais qui n'achèteraient pour rien au monde des pâtes en vrac ou, à l'inverse, ceux qui viennent faire le plein de produits en vrac mais ne veulent pas changer de marque de shampoing. Il y a aussi des personnes âgées, comme ce monsieur qui vient remplir son bidon de lessive parce qu'il



habite à deux minutes de la place où est garé mon camion. Certains clients n'ont pas le réflexe de venir avec leurs contenants. Alors je leur donne des bocaux et ils sont tellement contents d'être dépannés gratuitement qu'ils reviennent la fois suivante avec trois bocaux en plus que je désinfecte et que je remets en service. Lors du premier confinement, il n'y avait plus de marché. Mais les gens passaient des commandes que j'allais livrer. J'ai eu la chance de pouvoir continuer à travailler et ça m'a rassurée de voir que mes clients me suivaient.

Je vends des produits qui ont du sens

Ce que je vends est bio et local quand c'est possible: de l'épicerie sèche, des produits d'entretien ou des ingrédients pour les fabriquer soi-même, des savons, des shampoings ou du dentifrice solides... Je fabrique des accessoires zéro déchet en tissu: charlottes à saladier en coton enduit qui font office de couvercles réutilisables, cotons démaquillants et lavables, bouillottes sèches remplies de blé bio du Gers que l'on fait chauffer... En dehors du marché, je fabrique ces objets, prépare des commandes ou vais chez les producteurs. J'aime savoir avec qui je travaille, prendre le temps de discuter avec mes fournisseurs. Ça me plaît de travailler avec des jeunes producteurs qui cultivent des céréales et fabriquent leurs pâtes, de les faire connaître sur les marchés, de leur donner en retour des idées sur les attentes des clients. Et puis, si je veux éviter de produire des déchets, il faut bien que j'aie rempli mes boîtes de pâtes ou de farine chez les agriculteurs! Cela coûte un peu plus cher, mais c'est une démarche cohérente. Dans mon camion, les abricots secs viennent du Lot-et-Garonne, les graines de chia et les lentilles du Gers, les céréales pour le petit déjeuner sont produites à côté d'Agen et ne contiennent ni sucre ni gras ajoutés.

Les résultats dépassent mes attentes

Aujourd'hui, je fais quatre à cinq marchés par semaine et je livre des commandes sur mon chemin pour qu'un maximum de personnes bénéficient de ce service. Je mène aussi des animations dans un lycée professionnel sur les commerces zéro déchet et j'accueille dans mon camion des personnes qui veulent monter leur projet: les commerces de vrac se développent. Je dois rembourser le prêt pour mon camion et, pour le moment, je préfère assurer une bonne base financière à mon entreprise plutôt que de me verser trois cents euros de plus. Mais je gagne ma vie selon mes besoins: je ne suis pas une grande consommatrice et je vis dans un département où le coût de la vie est accessible. En créant mon entreprise, j'ai gagné en liberté. Si j'ai envie de rester ici, je resterai, et si je veux déménager, mon travail pourra me suivre! » ●

**VOUS AVEZ VÉCU UNE EXPÉRIENCE EXTRAORDINAIRE ?
ENVOYEZ-NOUS VOTRE TÉMOIGNAGE PAR MAIL À
LECTRICES@FEMMEACTUELLE.FR (OBJET : MON HISTOIRE).**

AUDIO NOW

BRANCHÉS SUR VOS PASSIONS

TELÉCHARGEZ L'APPLICATION GRATUITE MAINTENANT!

Les meilleurs PODCASTS bien-être pour être à l'écoute de vos émotions.

DISPONIBLE SUR **App Store** / **Google Play**