

Loin des pots d'échappement et des tableaux Excel...

Leur vocation ? Ils en ont fait un métier !

SOUVENT SURDIPLÔMÉS, CES CITADINS SE SONT INSTALLÉS EN MILIEU RURAL. LEURS PROJETS CONJUGUENT NATURE ET ARTISANAT AU PLUS PRÈS DES CLIENTS.

Texte Eva Sauphie

Faire son pain, recoudre ses vêtements, se mettre au bouturage... Depuis les confinements imposés par la pandémie, les activités créatives et manuelles en lien avec la matière et la nature connaissent un regain d'intérêt chez les citadins. Pour certains, la sobriété et le fait-main sont devenus bien plus qu'un passe-temps. Anciens cadres dans de grandes entreprises ou salariés souvent surdiplômés, ils ont fui les open spaces et les rapports d'activité pour redonner du sens à leur travail. Forts de leurs expériences

professionnelles et motivés par une dynamique entrepreneuriale, ces « néocommerçants » réinventent à petite échelle un secteur artisanal et rural longtemps délaissé. Un changement de vie en forme de course d'obstacles : manque d'aides adaptées à leur projet et obligation de jouer les touche-à-tout. L'enjeu : déployer leur activité grâce à l'engouement des Français pour les achats en ligne, sans perdre de vue leurs aspirations en matière d'environnement. Proximité, créativité et authenticité sont les clés du succès. ■

CHEZ CLARA, C'EST LE BOUQUET... FRANÇAIS !

Le confinement a été un « accélérateur », reconnaît cette Vitréenne d'origine. En mars 2020, la fleuriste de 32 ans, qui livrait ses compositions florales pour des événements au Grand Palais, a quitté la capitale pour Vitré (Ille-et-Vilaine), où elle s'est installée

dans une ancienne horlogerie. « Les riverains étaient ravis de voir une commerçante originaire de leur ville comme repreneur. » Elle fait appel à un peintre local, et ose la couleur dans ce lieu assujéti aux Bâtiments de France. Jolie jungle organisée et devanture

rose poudré... Bienvenue « Chez Clara », première boutique de fleurs, françaises et de saison, de Vitré. Ici, pas question de proposer des roses importées de l'Équateur. Glaieuls, mufliers, statice... La patronne travaille en direct avec deux producteurs des environs.



OLIVIER SCHLAMA/DIS-LEUR

Jean-Marie Ximena, le meunier qui ne dort pas beaucoup

Céréaliériste, meunier, boulanger... À 36 ans, cet ancien responsable commercial de la région parisienne a choisi de maîtriser toute la chaîne de production. Il a d'abord acheté des terres à Fouzilhon, un village de 200 habitants situé dans l'Hérault, pour cultiver son blé en agriculture biologique, puis construit un moulin pour produire sa farine et transformer sa matière première. « Je travaille deux nuits par semaine, mais je réalise mon chiffre d'affaires en trois jours. » Son pain, lentement fermenté au levain selon les techniques ancestrales, est cuit au feu de bois et attire les curieux. « Ce positionnement atypique plaît. Certains de mes clients font 30 kilomètres pour acheter mes miches », s'enthousiasme le jeune homme qui vend en direct, en attendant d'ouvrir une boulangerie dans le courant de l'année.

CAMILLE POULDESSOUS (2)



ANNE-SOPHIE AUGUÈRES EMBALLE SA CLIENTÈLE

« Je passais mon temps derrière l'ordinateur et j'avais peu d'influence sur la vie des gens », se souvient l'ex-chercheuse en écologie à Aix-en-Provence (Bouches-du-Rhône), lyonnaise d'origine. Direction le Gers. Depuis un an et demi, Anne-Sophie Auguères, 31 ans, fait la tournée des marchés de Mirande, Gimont, Auch et Cologne au volant du premier camion d'épicerie en vrac et zéro déchet de la région : l'Épicerie du kangourou. Au menu : pâtes, produits secs, farines, polenta locale et café à emporter dans un bocal. « Les mamies sont contentes de retrouver le modèle de la consigne. Et les plus jeunes sont de plus en plus sensibilisés à l'environnement. La génération supermarchés est la plus difficile à convaincre. Mais ça viendra », veut croire la commerçante, qui vend aussi des cosmétiques solides fabriqués dans la région.

FRANK DENEULEMEESTER DR



MATHILDE LHUILLIER, LA PATRONNE QUI VEND DES PATRONS

Retour à Angoulême (Charente), la ville natale de cette couturière de formation, après neuf ans passés dans la capitale. En 2018, avant même de fêter ses 30 ans, Mathilde Lhuillier ouvre « Chez Mamie » grâce au financement participatif, et investit un local resté vide pendant un an. Ici, peu de boutons ou de rubans, mais des patrons de créateurs et des tissus de marque qui font la fierté de l'entrepreneuse. « Il y a deux autres merceries près de ma boutique et on est complémentaires. On se renvoie nos clientes pour qu'elles trouvent leur bonheur », glisse la pro du *do it yourself* qui mise sur ses ateliers de couture pour contrer la concurrence d'Internet. « Il faut se renouveler sans cesse. J'espère élargir mon offre aux enfants, il y a une vraie demande. »



ATELIERPSTILLLEULS.COM

Pierre-Marie Bourguinat, un ébéniste qui tient la barre

Passionné de voile, cet ancien journaliste parisien construisait déjà ses propres bateaux pour caboter au large des côtes normandes avant de se reconvertir dans la menuiserie en 2014. « J'ai toujours eu le goût du travail manuel, alors j'ai complété mon bagage personnel en suivant une formation à l'école Boule, à Paris. » L'ébéniste élit domicile à Pacysur-Eure (Eure), « au tout début de la Normandie », et se spécialise dans le mobilier et l'ameublement sur mesure. Sa clientèle est surtout parisienne, ce qui le contraint à faire de nombreux allers-retours. « On ne parle pas assez de la logistique. Quand on est un tout petit commerce, cet aspect demande beaucoup de temps et d'énergie », prévient celui qui voit aujourd'hui son travail récompensé.



LAURENT CHARPENTIER

Véronique Peltzer, une lavande qui fleure bon la réussite

Créer une distillerie et exploiter la lavande dans un village de quatre personnes en saison creuse, c'est le pari fou de cette ex-Parisienne et directrice grands comptes. Quand elle s'installe à Argens dans les Alpes-de-Haute-Provence en 2005, personne ne croit en son projet. Ni le maire ni les professionnels de la filière. Le lavandin, une lavande hybride moins raffinée mais moins chère car plus productive, a le vent en poupe. Véronique Peltzer persévère et vend en direct pour augmenter sa marge et valoriser ses produits. « Pendant le confinement, mes clientes sont restées fidèles. » Sa gamme de cosmétiques 100 % naturels s'enorgueillit de son AOP lavande fine.



DIDIER HOUËIX



FABRICE PICARD/AGENCE VU

ANAÏS KERHOAS ET SES HERBES PAS SI FOLLES

“ Tu es une fille et tu viens de la ville, tu n'as rien à faire dans un champ ! » Voilà ce que la jeune femme âgée de 33 ans et originaire de Saint-Malo (Ille-et-Vilaine) a entendu à la chambre d'agriculture quand elle a voulu s'installer. Une remarque qui ne l'a pas découragée. Installée dans une petite maison entourée d'un peu plus d'un hectare de terres, la productrice d'herbes aromatiques et médicinales (thym, ortie, citronnier...) a attendu trois ans avant d'être reconnue comme agricultrice. « J'étais considérée comme maraîchère, je ne rentrais pas dans les cases. » Aujourd'hui, Anaïs Kerhoas écoule 70% de sa production sur son site et ses tisanes bio sont distribuées dans les épiceries fines d'Olivier Roëllinger, l'ancien chef trois étoiles du Michelin.