

Thérèse, 56 ans, vente de gâteaux sur les marchés

Sud Aveyron (12)



« J'ai reçu un microcrédit de l'Adie de 3 000 euros pour faire des analyses de mes gâteaux et fixer une date de péremption. »

« L'Adie fut un vrai « booster » pour mon activité. »

« J'ai rencontré un conseiller compétent et compréhensif qui a bien cerné mes besoins. »

De serveuse à vendeuse, en passant par femme de chambre, Thérèse a cumulé beaucoup de petits boulots dans sa vie. Passionnée de cuisine, elle décide d'ouvrir son propre restaurant il y a quinze ans environ. Elle propose alors tout type de plats, notamment du sucré-salé, sa spécialité. Mais à la fin de l'année 2012, elle souhaite donner un nouveau souffle à sa vie professionnelle et vendre des gâteaux sur les marchés. « C'était déjà un exploit pour moi d'être restée aussi longtemps dans la restauration qui est un milieu difficile. A côté de cela, j'avais toujours voulu vendre sur des marchés afin, notamment, d'être plus libre dans mes choix. »

Pour lancer cette nouvelle activité, Thérèse a besoin d'un financement. Elle entend alors parler de l'Adie par sa fille qui avait été soutenue par l'association. Elle obtient un microcrédit de 3000 euros qu'elle utilise pour faire des analyses de ses gâteaux et fixer une date de péremption. « L'Adie a été un vrai « booster » pour mon activité d'autant plus que la procédure de demande de microcrédit est très simple. Mon conseiller était compétent et compréhensif et a bien cerné mes besoins. »

À raison de neuf marchés par semaine en été et un peu moins en hiver, Thérèse propose sur son stand une vingtaine de moelleux, traditionnels ou parfois plus surprenant. Elle adore l'ambiance du milieu, qui correspond bien à sa personnalité de « grande gueule », et apprécie la solidarité qui y règne. Si elle vit pour le moment difficilement de son activité, les ventes étant très irrégulières, elle envisage prochainement de proposer ses gâteaux à des magasins de producteurs et à des sites spécialisés. Pour passer moins de temps en fabrication et augmenter la rentabilité de son stand, elle envisage également de revendre le pain d'un artisan-boulangier, un produit complémentaire de ses propres gâteaux.

« Tout cela prend du temps et se construit en fonction des opportunités qui se présentent. Connaissant déjà le milieu, je m'attendais à ces difficultés. Malgré cela, je ne m'imagine plus faire autre chose car j'ai une vraie autonomie et plus de temps libre. »

« Etre à l'écoute des expériences des autres et ouvert aux critiques, et surtout ne pas se laisser démonter par la peur d'échouer », c'est ce qu'elle conseille pour gagner du temps dans la création de son entreprise.

Crédit photo : Joseph Melin

