

J'ai créé mon entreprise Beau et fier comme un camion

Après la galère des petits boulots, Lyès Douhane, d'Andolsheim, vient de réaliser son rêve : le « Camion gourmand », un commerce ambulante de petite restauration qui tourne à Colmar et à Andolsheim.

À la mairie de Colmar, on aurait répondu à sa demande de s'installer sur un espace public par un « Vous n'avez qu'à vendre au marché ! » « Mais au marché, le matin, vous croyez que les gens achètent des frites et un sandwich ? », s'amuse Lyès Douhane. Colmarien d'origine, installé aujourd'hui à Andolsheim avec son épouse et ses deux enfants, le jeune homme a monté une affaire qui ne peut pas fonctionner le matin, à moins de gros appétit imprévu : il vend des sandwiches, chauds et froids, version hamburger, des pâtes fraîches en cornet, des kebabs et leurs variantes, des frites et des boissons dans un camion ambulante.

Après avoir « tout fait », de vendeur à cariste, après un Bac pro Commerce et services, Lyès Douhane, 29 ans, a enfin réalisé, début 2007, l'idée qui lui

trottait dans la tête depuis un moment : le « Camion gourmand », rempli de petite restauration. « Pas de pizza, c'est saturé ! »

Le bon pain du boulanger

Avant les vacances, il était installé tous les midis de la semaine sur le parking de la société de peinture SPE à Colmar, face au pôle de formation de la CCI, non loin du CFAI et de l'IUT, de 11 h 30 à 14 h. « Il n'y a rien dans les environs, alors les adultes en formation et les étudiants qui ne veulent pas manger tous les jours au restaurant universitaire viennent chez moi. »

Le soir, le jeune entrepreneur est installé à Andolsheim, sur la place de la boulangerie, de 19 h 30 à 22 h 30. « Il y a deux rushes : d'abord les gens qui rentrent du travail, et qui prennent des kebabs et des sandwiches, et les plus jeunes, un peu plus tard. » Les sandwiches ne sont pas préparés à l'avance, mais faits sur place, à la demande. « Avec du pain frais acheté à un artisan boulanger. Aujourd'hui, c'est rare. Je veux que les gens savourent ce qu'ils mangent », précise Lyès Douhane, qui a apporté un soin particulier au choix des tomates, qui doivent avoir du goût, et à la salade, qui ne doit pas flétrir dans le sandwich.



Pendant les vacances universitaires, le « Camion gourmand » de Lyès Douhane est présent les soirs à Andolsheim. Fin août, on le retrouvera aussi les midis sur un parking près de l'IUT de Colmar. Photo Hervé Kielwasser

Initiative soutenue

Lyès Douhane n'a pas souhaité ouvrir une échoppe, trop chère, dit-il, avec un fonds de commerce et un loyer à payer. « J'ai plus à gagner à être ambulante qu'à payer un fond de commerce et un loyer. » Alors qu'il

était demandeur d'emploi, il a bouclé son dossier en cinq mois, multipliant les démarches à la banque et la CCI pour convaincre et déposer des demandes d'aides financières : « Il en existe beaucoup. » Il a ainsi reçu une aide à taux zéro de la Pfil, une plate-forme d'initiatives locales, gérée par l'asso-

ciation France Initiative Réseau et soutenue par le Conseil général.

Sa soif d'entreprendre n'est de loin pas encore tarie : il veut participer à un concours des entreprises innovantes et il envisage de s'installer dans d'autres villages les soirs : les demandes d'autorisations ont déjà été dé-

posées. « Je suis l'avant dernier de sept enfants, d'une mère veuve. Je vous dis tout ça pour montrer aux jeunes qui naissent défavorisés qu'il est quand même possible d'avoir de l'ambition et de créer sa propre entreprise. »

Anne Vouaux

Que sont devenus les créateurs d'entreprises rencontrés il y a plusieurs mois ?

Des cours de peinture en atelier

Dans *L'Alsace* du 18 février 2006, nous présentions Guy Minarro, gérant d'un magasin de matériel de beaux arts « Loisirs Remp'Arts », créé en juin 2005 à Colmar. Après deux ans et demi d'activité, le bilan est positif pour cet entrepreneur et artiste, dont les stocks s'écoulaient à grande vitesse.

C'est avec un sentiment de travail accompli que Guy Minarro prévoit pour les temps à venir de ralentir le rythme, effréné pendant ces deux ans et demi d'activité. « Je me suis considérablement renforcé dans le domaine des beaux-arts du secteur. Le chiffre d'affaires a augmenté de 32 % par rapport au dernier bilan, daté d'avril 2006. Des idées, j'en ai beaucoup, mais pour l'instant je tempore, c'est une phase de consolidation ».

Une nouveauté est néanmoins prévue pour la rentrée. Des cours de dessin, d'aquarelle, d'acrylique et de peinture à l'huile seront donnés par des professionnels tels que Dan Steffan ou Sylvie Herzog dans l'atelier aménagé au sous-sol de la boutique.

La plus grande satisfaction pour Guy Minarro est le rapport qu'il entretient avec la clientèle, toujours croissante. « Le but était de communiquer le plaisir de l'art, je crois que c'est réussi. Les clients viennent de plus en plus pour être conseillés. Ils nous demandent par où commencer, comment procéder ».

Le gérant avoue avoir trop à



Photo Thierry Gachon

faire lui-même pour se préoccuper de la concurrence. « À l'heure actuelle, les principaux soucis de gestion sont liés à l'augmentation de la clientèle ! Je sais d'expérience que les gens reviennent de plus en plus vers les boutiques spécialisées, plus traditionnelles et à proximité ».

« En tout cas, pour bien tenir sa boutique, il faut être toujours proche de ses clients... et de ses comptes ! Créer son entreprise n'est vraiment pas évident, il faut avoir au départ un projet solide, un bon comptable et une bonne banque. La CIC m'a beaucoup ».

Restent à évaluer les retombées positives de son association il y a quelques mois avec le taillandoucier et éditeur Rémy Bucciali, et de la création de leur galerie (*Lire L'Alsace* du 9 juin 2007).

Clarisse Bargain

Bientôt la gestion du spa du Chambard

Dans *L'Alsace* du 24 décembre 2006, nous présentions Pascale Bridel de Kaysersberg qui avait ouvert son institut de beauté Ylanga beauté en mai 2006.

Sept mois après notre article, tout va bien pour Pascale Bridel qui fourmille de projets. Elle va notamment travailler en partenariat avec l'hôtel du Chambard qui souhaite proposer à ses clients des services « spa ». L'hôtel va réaliser les investissements. Et Pascale Bridel aura la responsabilité de la gestion des lieux. L'ouverture du service spa est prévue pour septembre 2008. « Je suis, pour l'instant, chargé de trouver le matériel », explique Pascale Bridel.

Parmi les nombreux soins qu'elle prévoit : des soins asiatiques, des massages thaïs, de la relaxation coréenne, des massages balinais...

« Je proposerai aussi une technique rare d'origine chinoise qui consiste à appliquer des ventouses, il s'agit de moxibustion. On travaille sur les points énergétiques. Je vais d'ailleurs suivre une formation en octobre sur Paris. Je souhaiterais aussi proposer des massages dans l'eau de la piscine. »

Des soins par douche affusion seront aussi à la carte. Parmi les équipements, les hammam et sauna n'ont, bien sûr, pas été oubliés.

« Ces services spa seront ouverts à tout le monde. Mais les



Photo Dominique Gutekunst

clients de l'hôtel seront prioritaires le week-end et en soirée », explique la jeune femme.

Pascale Bridel gardera évidemment la gestion de son institut de beauté en plus de la location de la structure du spa. Pour faire fonctionner le spa, elle embauchera deux personnes à temps complet et une à mi-temps. « Quand cela sera nécessaire, je pourrais aussi intervenir au spa le dimanche. »

Enfin, dernier projet, la création d'une boutique à Kaysersberg. La décision devrait être prise en septembre. « Des pourparlers sont en cours », dit Pascale Bridel.

Patrice Barrère

Une vitrine sur internet

Dans *L'Alsace* du 10 décembre 2006, nous présentions Sylvie Leroux. Elle avait monté son atelier artisanal de création en novembre 2004, à la suite d'une reconversion professionnelle. Cela fait maintenant trois ans qu'elle mène « La fée coquette » à la baguette à Bennwihr-Gare

« Trois ans, c'est à la fois long et court. Court pour asseoir une entreprise », confie Sylvie Leroux, seule gérante de sa micro entreprise. « Je crée, fabrique et commercialise moi-même mes bijoux. J'ai resserré ma cible sur des expositions plus porteuses, telles que l'artisanat de mode ou le textile, j'espère de cette façon acquérir une clientèle individuelle et régulière ».

Sylvie est aujourd'hui amenée à trouver de nouveaux développements pour survivre. « Je ne suis pas seule dans le milieu à observer que la clientèle est de plus en plus dure à capter. Ceux qui fréquentent les expositions montrent un intérêt intellectuel, mais l'achat est un second pas qu'ils franchissent moins ».

Pour relancer le chiffre d'affaires en baisse, Sylvie ne préconise pas une solution unique mais de multiples développements.

Tout d'abord un blog, créé au printemps dernier. « La vitrine internet est incontournable. Le blog a l'avantage d'être interactif. J'ai déjà vendu par ce moyen. Je vais donc en faire un blog de vente ».

Autre projet pour la rentrée :



Photo Hervé Kielwasser

donner des cours de crochet pour apprendre à manipuler le textile, savoir faire acquis par Sylvie pendant l'enfance. Sylvie Leroux proposera également bientôt la vente de KIT, pour s'adapter au « regain du fait main ».

Le principe est simple, partir d'un bijou et proposer à une clientèle de plus en plus intéressée par la création de loisir de réaliser elle-même ses accessoires, aidée par une petite notice explicative. Enfin, la créatrice vient de créer une gamme enfant qu'elle présentera sur les prochaines expositions.

Les dates des prochaines expositions sont à consulter sur le blog de Sylvie Leroux. <http://la-feecoquette.canalblog.com>

Clarisse Bargain