

# Ils testent leurs produits sur les passagers de la ligne 3

A la station de métro Gallieni, à Montreuil (Seine-Saint-Denis), de petits entrepreneurs sont invités à profiter des milliers de voyageurs pour vérifier si leurs produits répondent à une attente.



Michèle a fait goûter ses confitures au Quai des créateurs l'année dernière. Le début d'une belle histoire (à lire ci-dessous).

PAR JILA VAROQUIER

**C**e curieux local, installé à l'entrée de la station Gallieni, sur la ligne 3 du métro, vient de souffler sa 1<sup>re</sup> bougie. Depuis un an, le « Quai des créateurs » offre à des entrepreneurs en devenir un lieu pour tester leurs produits sur les 20 000 passagers qui fréquentent cette gare de Montreuil (Seine-Saint-Denis). Une initiative, fruit d'un partenariat entre la Fondation RATP et l'Adie, l'Association pour le droit à l'initiative économique qui aide à financer les projets par le microcrédit.

« L'Adie nous a demandé il y a un peu plus d'un an si nous avions un local disponible pour que les entrepreneurs exposent leurs produits, détaille Julien Laurent, secrétaire général adjoint de la Fondation RATP. Nous avons fini par trouver cette ancienne boutique de la RATP. »

La mise à disposition est gratuite et renouvelable tous les ans. Chaque

chef d'entreprise reste entre une à deux semaines. Il est conseillé par un bénévole de l'Adie pour la mise en valeur des produits, la circulation dans la boutique ou l'éclairage.

Depuis un an, une dizaine de créateurs ont bénéficié du dispositif : vêtements pour enfants en tissus africains, bijoux en pierre, confiture, coussins... « L'objectif n'est pas d'écouler ses stocks, assure Claire Saintaurens, de l'Adie, mais plutôt de rencontrer la clientèle, savoir si le produit fonctionne. »

« Quant à nous, cette boutique éphémère est un nouveau service à nos usagers. Elle permet de faire vivre la station », détaille Louis Villié, directeur de la ligne 3. A partir du 24 octobre, une artiste peintre, potière, céramiste et créatrice de bijoux viendra proposer ses créations.

■ Pour participer, il faut être accompagné par l'Adie ([www.adie.org](http://www.adie.org)), que l'activité soit immatriculée et que le créateur dispose d'un stock.

## « On joue un peu à la marchande, mais cette fois, c'est pour de vrai »

MICHÈLE, AUTOENTREPRENEUSE

**MICHÈLE, C'EST UN PEU** la belle histoire du Quai des créateurs de la station Gallieni. Elle a passé une semaine à tester ses pots de confitures, l'année dernière, dans la boutique éphémère. Aujourd'hui, la créatrice des Gourmandises de Mamounette s'apprête à fournir 3 000 pots à la société Made in France Box entre novembre et janvier 2016. Pour ce 1<sup>er</sup> anniversaire, elle revient sur son parcours. Car son succès semble encore étonner ce petit bout de femme plein d'énergie. L'aventure commence quatre ans plus tôt : « Mon contrat se terminait et je me suis retrouvée sans travail à 62 ans », raconte cette ancienne assistante dans des associations. Trop tôt pour prétendre à la

retraite : « Je n'avais surtout pas du tout envie d'arrêter, je ne me sens pas vieille ! » Sa conseillère emploi lui propose un bilan de compétences : « Mais je lui parlais toujours de l'histoire de Tarte Julie, dont la créatrice, une ancienne avocate, s'est mise à faire des tartes parce que c'est ce qu'elle aimait faire », poursuit Michèle. Un jour, sa conseillère lui pose la même question : « Et j'ai répondu : des confitures ! Parce que, oui, j'en fais depuis toujours pour mes enfants, pour le plaisir et pour la poésie », sourit la pétillante sexagénaire. C'est le déclin. Michèle suit une formation pour parfaire son savoir-faire et entre dans une couveuse des Yvelines. Entre-temps,

Alain Ducasse en personne lui propose d'intégrer le collège culinaire de France. Puis l'Adie (association pour le droit à l'initiative économique) lui propose de tester ses produits en octobre 2015.

« On joue un peu à la marchande, mais cette fois, c'est pour de vrai. Et le rêve devient réalité », se souvient Michèle.

**« DANS LE MÉTRO, C'EST UNE CLIENTÈLE DE PASSAGE : IL FAUT SUSCITER L'ENVIE DE RENTRER DANS LE MAGASIN »**

« Au début, ça a été difficile. Dans le métro, c'est une clientèle de passage. Il faut donc susciter l'envie de rentrer dans le magasin, d'y rester et d'acheter ! » Elle décide de mieux comprendre sa clientèle et fait une rapide étude de marché des usagers de la station Gallieni. « Les gens viennent principalement

du bassin méditerranéen, des Pays-Bas, des régions de l'est et du nord de la France », raconte Michèle, les yeux pleins de malice.

Elle crée alors une gelée à la menthe « pour leur rappeler leur pays ». « La confiture, c'est un peu le souvenir de l'enfance et, dans ces pays-là, c'est un produit qu'on consomme beaucoup. » Puis, elle propose une dégustation à l'extérieur de la boutique : « Ca a été le miracle ! » Les gens s'arrêtent, entrent... et achètent. 65 pots sont écoulés en deux jours. « Cette boutique nous confronte à la réalité, à la clientèle. Elle nous apprend à nous adapter. Nous en avons besoin pour la suite. » Désormais, ce sont ses 1 000 pots à rendre avant le 15 novembre qui la préoccupent. « J'ai acheté une épilucheuse. Elle traite 60 kg à l'heure, assure Michèle. Ça devrait m'aider. »

J.V.