

Lydie, 35 ans Épicerie exotique



« Je suis vraiment contente du suivi dont je bénéficie par l'Adie. »

« J'ai suivi une formation sur les aspects administratifs et comptables qui m'ont été d'une grande aide. »

« Les personnes de l'Adie sont très accueillantes, disponibles, très à l'écoute. Parfois, on ne parle pas le même langage au départ, mais elles sont patientes. »

Au moment où nous la rencontrons, Lydie a ouvert sa boutique depuis un an. Arrivée en France il y a moins de 10 ans, cette jeune Camerounaise a d'abord travaillé dans l'électronique en qualité d'agent de montage et d'assemblage. A la suite d'un arrêt maladie, sa mission d'intérim s'interrompt brutalement. La crise du secteur automobile liée à la chute de la production, conséquence de la crise économique, mettra un terme définitif à son contrat. La demande n'est plus là, on n'a plus besoin d'elle.

Mais la tension permanente et les pressions subies lors de ses quatre années de salariat ont laissé leurs traces, et Lydie sait désormais qu'elle ne veut plus avoir de patron. *« Je ne voulais plus travailler pour personne »* raconte-t-elle. Son projet, c'est la vente de produits exotiques typiquement de chez elle. Une façon pour elle de cultiver l'attachement à ses racines combiné au désir de faire découvrir à d'autres les spécialités de son pays. Elle obtient un microcrédit complété d'une prime régionale, qui lui permet de s'équiper en congélateurs, rayonnages et matériel de vitrine. Mais surtout, dit-elle, elle accède à un accompagnement très utile : *« J'ai suivi une formation sur les aspects administratifs et comptables qui m'ont été d'une grande aide »*

Au fil du temps, elle a eu affaire à plusieurs interlocuteurs, mais ne tarit pas d'éloge sur les qualités de l'équipe Adie : *« Les personnes de l'Adie sont très accueillantes, disponibles, très à l'écoute. Parfois, on ne parle pas le même langage au départ, mais elles sont patientes »*.

Et de toute évidence, ça marche ! Elle savait d'ailleurs en s'installant, qu'un marché potentiel l'attendait. *« Je suis la seule à proposer des produits camerounais. Il y a d'autres épicerie exotiques, mais elles sont tenues par des personnes venues du Congo ou de la Côte d'Ivoire, ou alors des DOM-TOM. Or nous n'avons pas les mêmes traditions culinaires, les épices ne sont pas les mêmes, même les bières sont différentes »*. Actuellement, l'essentiel de sa clientèle est d'origine camerounaise, elle l'a captée en s'appuyant sur son réseau personnel, et le bouche à oreille a fait le reste. Ses finances sont équilibrées, elle couvre ses charges et peut faire face aux frais de vie pour elle-même et pour ses deux enfants qu'elle élève seule. Mais elle sait avoir encore un réservoir de clients devant elle, elle continue donc de distribuer tracts et affichettes pour mieux se faire connaître.

2 453 signes, espaces compris
Crédit Photo : Cédric Wachthausen