

LES MÉTIERS DE LA CONSO

**MICRO**

**ENTREPRENEUR**

# LES MÉTIERS DE LA CONSO MICRO ENTREPRENEUR



**Laurent Guardiola, 39 ans**  
Créateur de Julienne  
(dans sa boutique du Pré Saint-Gervais (93))



**Laurent Guardiola, 39 ans, est tombé dans la conso pendant ses études à Toulouse Business School.** Une première expérience de chef de secteur lui donne "le goût du magasin" qu'il affûtera ensuite dans ses premières expériences professionnelles : Cadbury, Pepsico, IRI, Monoprix et enfin Carrefour jusqu'en 2018. Il se lance dans l'aventure Julienne en décembre 2018, d'abord en livrant des magasins puis en ouvrant son propre point de vente.

## **JULIENNE C'EST QUOI ?**

Une entreprise de 8 personnes qui prépare des kits repas pour des clients soucieux de bien manger auxquels Julienne apporte les ingrédients de leurs repas à préparer et le pas-à-pas de la recette. Donc pas des plats préparés mais bien des plats... à préparer. Depuis quelques jours, c'est aussi une boutique au Pré Saint-Gervais où nous proposons fruits et légumes, des produits vrac et, bien sûr, nos kits repas. Nous sommes à la fois fournisseur des commerces qui proposent nos kits repas mais donc aussi commerçant. Une forme d'abolition des frontières classiques entre magasin et fournisseur pour créer notre propre éco-système.



## **MICRO-ENTREPRENEUR OU START-UPER ?**

Aucune hésitation, micro-entrepreneur. "Start-uper" est totalement galvaudé, servi à toutes les sauces. Et micro-entrepreneur est le reflet de la réalité de Julienne sur le (grand) marché de la conso : 90 000 € de chiffre d'affaires en 2020, 350 000 € prévus cette année. Donc, oui, nous ne sommes encore qu'une micro-entreprise.

## **"MONTER SA BOÎTE", UN RÊVE D'ENFANT ?**

Presque ! En tous les cas, une idée qui me guide depuis longtemps. Un temps, j'avais imaginé exploiter un Super U ou un Intermarché. Pas facile sans background. Ou une franchise. Mais j'avais envie de

créer, pas uniquement de me couler dans un moule existant, ce qui est le cas de la franchise à mes yeux. En parallèle à mon dernier poste de salarié chez Carrefour, j'avais déjà créé une application, FoodAgora. Un échec. Mais un échec utile pour la création suivante, notamment car ça remet les idées en place !

## LES DÉBUTS DE JULIENNE ?

Sur un stand du marché du Pré Saint-Gervais (93) en décembre 2018. J'avais préparé 24 kits repas qui sont tous partis. Plus de deux ans après, j'ai toujours le souvenir très précis de la première vente : il s'appelait Karim (le client) et il est reparti avec un kit pour un Curry saumon & coco, l'une des premières recettes que j'avais mise au point.



## POURQUOI LES MARCHÉS ?

Plusieurs raisons. D'abord, c'est quand même plus facile de louer un stand sur un marché que de convaincre un acheteur en centrale. Pour l'avoir été (acheteur), chez Monoprix et chez Carrefour, je peux témoigner de la difficulté de l'exercice. Ensuite, j'étais persuadé à l'époque que la vente assistée était "LA" solution pour convaincre. Enfin, le marché – et le contact direct qu'il permet avec le client – était l'occasion de conforter mon idée : correspondait-elle vraiment à un besoin ? Si non, l'avenir de l'entreprise serait quand même bien incertain.

**L'ARRIVÉE CHEZ CASINO PUIS MONOPRIX : PARCE QU'IL FAUT SAVOIR FAIRE JOUER SES RELATIONS ? OU PARCE QUE JULIENNE LE VAUT BIEN ?**

Pas les relations non ! Ni chez Monoprix, ni chez Carrefour. L'histoire est plus simple. Julienne a gagné un concours d'innovation de Casino en 2019 dont la récompense était un premier référencement dans le supermarché de Maison-Alfort (94), histoire de faire ses preuves. Puis un second magasin nous a été proposé (Monop Saint Ambroise à Paris). Puis d'autres, dont le nouveau Monoprix Montparnasse où nous dépassons désormais les 50 kits vendus par semaine. Et nous avons désormais la perspective d'une trentaine de magasins de l'enseigne.

**MICRO ENTREPRENEUR, C'EST SAVOIR TOUT FAIRE, PAR PRINCIPE ?**

Savoir, non. Mais essayer de tout faire, oui ! Jusqu'à faire de la retape dans le métro en présentant les kits repas Julienne dans les rames à des passagers évidemment surpris par la démarche. Ils étaient plus habitués à la mendicité qu'à la publicité ! Ne pas savoir tout faire doit conduire à s'entourer. Je l'ai compris assez tôt et c'est la raison pour laquelle j'ai fait le choix de m'associer. Précisément pour compenser ce que je pensais être mes faiblesses.

**MICRO ENTREPRENEUR, C'EST UN RENONCEMENT À SA VIE PERSONNELLE ?**

Aucun entrepreneur, grand ou petit, ne fait le choix de renoncer à sa vie personnelle. C'est, au pire, une conséquence de l'aventure entrepreneuriale. Donc, oui, Julienne m'a pris jusqu'à 100 heures par semaine. Dans l'alimentaire, avec des journées qui démarrent à Rungis, les heures s'additionnent vite. Et s'entendre dire par ses filles "Papa, t'es pas là", forcément ça remue. Mais ça donne aussi encore

plus envie de réussir pour imaginer un futur différent du présent.

## **MICRO ENTREPRENEUR, SUR UNE ÉCHELLE QUI VA DE L'INQUIÉTUDE PERMANENTE AU PLAISIR FOU, C'EST OÙ ?**

Des deux côtés à la fois. On passe de l'un à l'autre en si peu de temps... Une livraison qui se passe mal ou n'arrive pas, c'est un stress immense. Et ce qui serait une joie banale dans un autre cadre (comme le simple mot d'un client satisfait ou juste heureux de l'existence de nos produits) devient ici une joie indescriptible. Entreprendre est un yoyo émotionnel permanent. Et j'ai la conviction que plus l'entreprise est petite, plus les ondulations du yoyo sont grandes.

## **LA LEVÉE DE FONDS, UN PASSAGE OBLIGÉ ?**

Oui car les banques ne financent généralement que de l'investissement matériel : un local, des machines, etc., bref ce qui peut constituer un "actif" dans les comptes de l'entreprise. Difficile d'obtenir des financements bancaires pour du développement. Voilà ce à quoi servent les levées de fonds. C'est ce que nous avons fait une première fois fin 2019 et que nous recommençons actuellement, avis aux amateurs !

## **LES MOMENTS LES PLUS DIFFICILES ?**

Lorsque le doute gagne. De manière justifiée ou non, j'imagine qu'il a un jour gagné tous les entrepreneurs. J'ai connu ces moments. Ça secoue... Ne pas dormir n'est pas une image. C'est une réalité.

## AU POINT D'ENVISAGER DE TOUT ARRÊTER ?

C'est la conséquence... "normale" du doute : arrêter avant qu'il ne soit trop tard. Avant de tout emporter, à commencer par sa famille et ce que l'on a par ailleurs. Donc, oui, j'ai aussi envisagé d'arrêter au point... de proposer ce qui est ma création à mes concurrents qui, eux, me proposaient la perspective d'être... leur salarié. Forcément, ça secoue et, dans ce cas, ça rebooste. C'est finalement le bon côté d'avoir douté.

## LE RÊVE D'UN MICRO ENTREPRENEUR ?

Que le "micro" disparaisse et donner de l'ampleur à son idée, à son entreprise. Bref, changer d'échelle.

