

LES MÉTIERS DE LA CONSO

ÉPICIERIS DE QUARTIER



LES MÉTIERS DE LA CONSO

ÉPICIERS DE QUARTIER



Fernanda et Nicolas vous accueillent
du mardi au samedi
de 10h00 à 14h00 et de 15h30 à 19h30
NON STOP le samedi
le dimanche
de 10h00 à 13h00
day by day Belleville@gmail.com
day by day
day by day - 5 rue Malingue 75019 PARIS - 01 42 80 81 83

POUSSEZ

LES MÉTIERS DE LA CONSO EPICIERIS DE QUARTIER

Nicolas et Fernanda Lanio, 33 et 38 ans
Propriétaires d'une épicerie et franchisés Day by Day
Paris 19^e



Avant d'ouvrir son épicerie en mai 2021, Nicolas Lanio était cadre chez Carrefour. Manager caisses puis drive à Nantes et Vannes et chef de projet drive au siège à Massy. Fernanda, elle, était guide au Musée Fragonard à Paris.



VOUS AVEZ OUVERT UNE BOUTIQUE VRAC "DAY BY DAY" IL Y A 15 MOIS. QUEL CHEMINEMENT POUR QU'UN CADRE CARREFOUR SE MUE EN ÉPICIER MILITANT ?

Nicolas : à l'origine du projet, il y a depuis longtemps une volonté entrepreneuriale. Ma vie de cadre chez Carrefour était un parcours initiatique indispensable. Mais, derrière, l'envie d'exploiter mon propre commerce était toujours là. Ça aurait pu être un Carrefour City, il se trouve que c'est un day by day.

POURQUOI DAY BY DAY ? POUR CHANGER LE MONDE (DE LA CONSO) ?

Nicolas : pas changer le monde, non ! D'ailleurs, je me sens pas "épiciers militants" d'abord mais "épiciers de quartier". La différence ? Je veux permettre à mes clients de "consommer mieux", mais sans vouloir leur apprendre à consommer mieux. Nuance !

Fernanda : il y a malgré tout chez nous deux, depuis longtemps, un intérêt pour le vrac en général et day by day en particulier. Je me souviens de la découverte du concept, c'était à Nantes en 2014, l'un des premiers magasins de l'enseigne, c'était bluffant. Plusieurs années plus tard, en 2020, lorsque Nicolas a pris contact avec l'enseigne, j'ai aussitôt suivi parce que j'adhérais.

COMBIEN DE TEMPS POUR FINALEMENT OUVRIR VOTRE PROPRE MAGASIN ?

Nicolas : plus d'une année. Il a d'abord fallu convaincre l'enseigne, à la fois de notre volonté et de notre capacité. Ensuite cibler une zone (pour nous le 19^e arrondissement de Paris) et – le plus difficile – trouver un local en ligne avec un business plan prudent ! Résultat : nous sommes locataires de la Mairie de Paris après avoir gagné un "concours" pour réhabiliter un local qui était un ancien studio d'enregistrement. L'avantage par rapport à un bailleur privé, c'est l'absence de droit au bail. Et pour une implantation ex-nihilo, le premier euro gagné est toujours l'euro non dépensé !

POURQUOI UNE FRANCHISE, PLUTÔT QU'UNE OUVERTURE 100 % INDÉPENDANT ?

Nicolas : par pragmatisme ! Day by day nous permet d'avoir accès à une offre. Et adhérer à une franchise, c'est utiliser des services déjà existants. Ne pas avoir à réinventer à son niveau ce qui a déjà été développé pour (et par) d'autres.

TRAVAILLER À DEUX, UN MOTEUR OU UN FACTEUR D'HÉSITATION ?

Fernanda : ça n'était pas un objectif en tant que tel, donc pas un "moteur". Mais pas non plus un sujet d'hésitation car, pour le coup, on se connaît bien ! Il faut juste accepter de porter un regard le plus objectif possible sur nos capacités mutuelles. Donc chacun sur... les siennes. C'est pas loin d'une forme d'introspection à mener en amont, ça évite bien des problèmes.

Nicolas : il y a un autre écueil, l'inorganisation. Certains seront peut-être surpris de l'idée (!) mais il est indispensable de mettre du management et de l'organisation là où, normalement dans un couple, il n'y en pas. Dans cette situation, il en faut.





IL FAUT UN LEADER ?

Fernanda : non pas un leader, mais une répartition des rôles, une répartition claire. Et une normalisation de certaines procédures (l'ouverture, la fermeture, le discours, etc.) car les clients ne doivent pas voir de différences majeures entre les deux "épiciers"...

Nicolas : nos rôles sont bien répartis. Fernanda est l'administrative. Du coup elle a l'œil sur les comptes et... canalise les ardeurs du commerçant que je suis. Bref, elle gère. Moi j'assume les achats, les contacts externes et la communication.

LA PREMIÈRE JOURNÉE, ÇA MARQUE ?

Nicolas : et comment ! Le 26 mai 2021. C'était un mardi. Je me souviens même du premier client, une cliente qui s'appelle France. Dans son panier notamment : des graines de chia. Ça marque tellement une ouverture que l'on mémorise jusqu'à certains détails ! Et, à la fin de la journée, on avait reçu 55 clients avec 8 € de panier. Calculez !, ça fait un peu plus de 400 € de chiffre d'affaires. Présenté comme ça, ça peut surprendre mais on était très contents !

AUJOURD'HUI ?

Nicolas : davantage heureusement ! Le panier moyen est en progression régulière et dépasse désormais 14 €. Le trafic atteint 120 à 130 clients tous les samedis, ce qui nous impose de travailler tous les deux.

LE PREMIER INDICATEUR QUE VOUS REGARDEZ ?

Nicolas : sans aucun doute le nombre de clients. Quant on a les clients, et si l'on travaille convenablement, si les fruits et légumes sont bien tenus, si on est accueillants, bref si l'on assure les basiques, le reste suit.

Fernanda : le nombre de clients mais aussi le solde sur le compte, la trésorerie. C'est ce qui donne le droit de continuer un jour de plus. Et ainsi de suite.

DES JOURS OÙ VOUS AVEZ EU PEUR ?

Fernanda : bien sûr. C'était l'été dernier. Lorsque les clients se font de plus en plus rares. Lorsqu'on connaît ses premières journées à moins de 20 tickets. Oui, ça inquiète. Alors on se rassure comme on peut. Notamment en se disant que les clients reviendront après leurs vacances ! Et c'est ce qu'il s'est passé.

LES CLIENTS JUSTEMENT. DIFFÉRENTS CHEZ DAY BY DAY DE CHEZ CARREFOUR ?

Nicolas : oh oui ! Je m'y attendais un peu, mais c'est encore plus fort que prévu... Le niveau de tolérance est bien plus élevé, la "propension relationnelle" aussi et, au final, c'est vraiment épanouissant. C'est sans doute la différence entre épicier et distributeur.

LE PREMIER SALARIÉ ?

Nicolas : c'est pour bientôt ! En tous les cas avant la fin de l'année. Déjà, ça nous évitera de fermer 15 jours l'été, une idée que je déteste même si les commerçants voisins





ferment. Ensuite, embaucher va devenir indispensable avec le développement de l'activité. Nous sommes dans une forme de vente "conseillée" ou "semi-assistée". Donc au-delà de 60 à 70 clients par jour, il est difficile d'assurer à la fois l'encaissement et l'accompagnement sur la surface de vente.

LE PROCHAIN CAP ?

Nicolas : quand nous allons atteindre 200 clients sur une journée. Je me souviens bien de la première fois à plus de 100 clients. On l'avait fêté ! Comme on fêtera les 200.

LA DERNIÈRE ENGUEULADE ?

Fernanda : on l'attend encore ! Bien sûr que l'on peut s'adresser des reproches (souvent l'écart entre ce que l'autre fait par rapport à ce que l'on ferait soi-même, c'est classique dans un couple, non ?) mais, au final, ça ne va jamais plus loin !

