

LES MÉTIERS DE LA CONSO

ÉPICIER RURAL



NAILLOUX



LES MÉTIERS DE LA CONSO

EPICIER RURAL

Grégory Beunardeau, 45 ans.
Franchisé
Carrefour Contact Nailloux (31)



De formation hôtelière, Grégory Beunardeau aura effectué l'essentiel de sa carrière dans le commerce. D'abord manager produits frais chez Casino, directeur de supermarché (Casino toujours) puis... le grand saut : à son compte dans la branche proximité de Carrefour. Première étape, comme souvent, la location-gérance (Sainte Geneviève des Bois et Paris) puis franchisé : 5 ans à Bois-Colombe, toujours en région parisienne, avant de rejoindre le Lauragais (sud-est de Toulouse) pour relancer un Contact en perte de vitesse : 2,4 M€ de CA sur 600 m².

GÉRANT D'UN CARREFOUR CONTACT, C'EST ÉPICIER RURAL OU DISTRIBUTEUR ?

Aucune hésitation : épicier rural. Mais épicerie rural... moderne ! Être "à la campagne" ne dispense pas de proposer tous les services attendus par les clients aujourd'hui, qu'ils soient urbains ou ruraux : livraison à domicile, drive, relais colis, etc. Sans compter l'ouverture, de 7h à 20h30, parfois 21h.

LA JOURNÉE-TYPE ?

Elle commence tôt ! Je suis le premier au magasin tous les jours, à 5h. Du lundi au dimanche. En revanche, je ne suis pas le dernier parti. J'ai deux employées qui se partagent les fermetures. Parmi les premières tâches : les commandes. Ensuite la réception du camion, puis les rayons. Je m'occupe directement des fruits et légumes. C'est à la fois le premier rayon quand les clients rentrent dans le magasin et celui qui peut soit leur donner envie de revenir, soit les faire fuir ! Sans compter qu'il y a un enjeu économique : les fruits et légumes pèsent pour 12 % des ventes.

LES CHIFFRES JUSTEMENT, LE PREMIER INDICATEUR QUE VOUS SUIVEZ ?

Le matin, en arrivant, c'est un réflexe : la trésorerie. C'est l'oxygène de l'entreprise. Pas question d'en manquer. Donc je surveille ça comme le lait sur le feu. Et le chiffre d'affaires, c'est le dernier indicateur que je regarde le soir ! Il y a aussi le NPS, ça, c'est toute la journée.

LES RECORDS DU MAGASIN ? DES SOUVENIRS PRÉCIS ?

Totalement. La meilleure journée, on a atteint 18 000 € de chiffre d'affaires avec précisément 684 clients. Et le record de panier, qui n'était pas le même jour, c'était – tout aussi précisément – 654 €.

L'APPROVISIONNEMENT, MAJORITAIREMENT OU TOTALEMENT CARREFOUR ?

Majoritairement oui, totalement non. D'ailleurs, Carrefour nous encourage à travailler certaines offres en direct. Ici, à Nailloux, c'est 30 %, en croissance régulière depuis la reprise du magasin il y a 2 ans. J'ai par exemple créé une boucherie trad' en complément du LS et toute la viande est locale voire ultra-locale (10 km pour l'agneau par exemple).

LA RELATION AVEC LE FRANCHISEUR (CARREFOUR) ?

Moins compliquée que je peux parfois le lire. Pour se lancer, il faut quand même accepter le principe même de la franchise : le franchiseur est un commerçant, avec son propre compte d'exploitation, le franchisé aussi. J'imagine que c'est ainsi dans tous les réseaux. Au-delà, je reconnais la valeur de l'enseigne. Si je mets "Chez Greg" au fronton de mon magasin, je suis pas bien sûr de tenir mon chiffre !

LES PRIX ? "FAITS MAISON" OU SUIVI DU CADENCIER ?

Très clair dans ma tête : je suis les préconisations. J'ai déjà assez à faire au quotidien. Et puis j'imagine la cellule pricing plus compétente que moi et mieux outillée.

ÉPICIER URBAIN / ÉPICIER RURAL, QUELLE DIFFÉRENCE ?

Ça tombe bien, j'ai fait les deux ! A Paris avant, dans le Lauragais aujourd'hui. A Paris, la clientèle est plus captive. Vous avez la marchandise, vous ouvrez les portes,



Travail en famille. Au quotidien avec Delphine, son épouse (au centre), parfois rejointe par Élisabeth, sa fille.



ça roule ! Ici, l'évasion commerciale est une réalité quotidienne car les clients sont mobiles. Donc, chaque jour, je dois donner à mes clients des raisons de... ne pas aller voir ailleurs. Enfin, il faut "se fondre" dans le paysage local. Il y a une dimension sociale forte dans l'épicier rural qui tient une place particulière dans le village.

VIE PRO / VIE PERSO, QUEL ÉQUILIBRE AVEC UN MAGASIN OUVERT 7/7 ?

Le magasin est comme un enfant supplémentaire qui prend du temps et de l'énergie. Il faut le faire adopter par le reste de la famille. C'est le cas. Ma femme travaille avec moi, notre fille parfois aussi. Ca doit être un projet familial faute de quoi j' imagine l'équilibre difficile à trouver.

INQUIET PARFOIS ?

Parfois ? Non, tous les jours ! On a beaucoup misé pour reprendre ce magasin il y a deux ans. Un compte d'exploitation dans le commerce c'est forcément tendu. Donc le moindre grain de sable peut avoir des conséquences : une rue qui ferme ou plus généralement la conjoncture, ça peut vite dégringoler. Le commerce c'est une gestion au millimètre. Mais c'est bien pour ça que c'est passionnant !



LA SUITE ?

Agrandir le magasin. En le reprenant, j'avais une idée claire : accompagner la démographie (positive) du village, qui profite de sa relative proximité avec Toulouse. En deux ans, on a fait progresser le chiffre d'affaires de 2,4 M€ à 3,7 M€. Et on en a encore sous le pied. Peut-être même assez pour un jour envisager (après plusieurs agrandissements) que l'affaire devienne un Carrefour Market !

