

LES MÉTIERS DE LA CONSO

**ADHÉRENTS
INTERMARCHÉ**

CLERMONT-ARGONNE

Intermarché

contact



LES MÉTIERS DE LA CONSO
ADHERENTS INTERMARCHÉ

Claire Cayrol, 37 ans,
Guilhem Thiebaud, 38 ans

Adhérents Intermarché Clermont-en-Argonne (55)



Claire Cayrol et Guilhem Thiebaud ne sont certes "épiciers" que depuis deux ans, mais ils gravitent depuis longtemps autour du métier".

Claire a été chef de secteur pour les Brasseries Kronenbourg et a arpenté (souvent tôt) le carrelage ! Guilhem, lui, avait en charge le contrôle de gestion et la finance d'ID logistics, un prestataire de nombreuses enseignes.

Depuis janvier 2023, ils sont les propriétaires et exploitants d'un Intermarché Contact rural de 900 m² dans la Meuse, avec la perspective d'un second point de vente l'an prochain.

VOTRE POINT DE DÉPART POUR, UN JOUR, DEVENIR ADHÉRENTS INTERMARCHÉ, PROPRIÉTAIRES DE MAGASIN ?

Très simple : l'envie de travailler pour nous, d'être totalement décisionnaires de ce que nous ferions ! D'en assumer les conséquences (travailler sans doute davantage et avec le risque inhérent) mais, surtout, d'y trouver l'épanouissement. Et, après, si les affaires tournent bien, d'en tirer les fruits. Ensuite, le choix du secteur (le commerce alimentaire) et de l'enseigne (Intermarché) s'est fait assez naturellement. On y évoluait déjà de près ou de loin. Donc c'est d'abord dans cette direction que l'on a regardé.

LE JOUR OÙ ON DÉCIDE DE SE LANCER...

Une décision de couple parce que c'est une décision de vie. On abandonne des situations finalement confortables pour l'inconnu, y compris géographique puisqu'on assume d'être mobile et de quitter notre région, le Sud-Est. Et on mise gros ! **L'image que l'on vend sa maison pour constituer un capital à apporter n'est pas un fantasme, c'est la réalité.** Nous, on a même dû rajouter la voiture.

LE PARCOURS POSTULANTS, UN PARCOURS DU COMBATTANT ?

Que ça soit facile, non. Que ça soit impossible, non plus, la preuve ! La première étape, c'est l'agrément. Il y a ensuite une série d'entretiens, notamment avec des adhérents et six mois de formation qui alternent entre théorie à Tréville, au siège de l'enseigne, et en magasins. D'abord à tirer des palettes et remplir des gondoles (parce que ça fait partie du métier), ensuite à monter des rayons frais, passer des commandes, encadrer des équipes. . Reste ensuite à trouver un projet : création ou reprise. Et c'est là où **mieux vaut être mobile sinon l'attente peut être longue.**



Claire Cayrol
et Guilhem Thiebaud,
le 6 septembre
à Clermont-en-Argonne (55)

ATTERRISSAGE EN MEUSE DONC...

Parce que nous étions mobiles et qu'une opportunité s'est présentée : la cession d'un point de vente existant. Un "Contact" rural dans une commune de 2 000 habitants où le magasin a un double rôle : commercial et social. Un "petit" magasin : 900 m², 6 millions d'euros de CA et financièrement sain. La reprise s'est faite en quelques semaines et, **un an jour pour jour après avoir laissé nos situations précédentes, nous étions adhérents Intermarché, propriétaires de notre magasin.** L'histoire démarrait...

COMMENT DÉFINIR LE "MÉTIER" D'ADHÉRENT ?

D'abord chef d'entreprise. C'est-à-dire responsable commercialement économiquement et socialement d'un magasin. Ensuite multi-tâches, surtout dans un petit magasin (17 personnes).

COMMENT SE FAIT-ON ACCEPTER PAR UNE ÉQUIPE EN PLACE ?

C'est l'enjeu de toutes les reprises. Davantage encore quand les repreneurs sont jeunes et quand le turnover est faible, donc la fidélité à l'entreprise forte. **Les deux recettes ? La proximité et l'engagement. La proximité pour la qualité de la relation, l'engagement pour la valeur de l'exemple.** Donc pendant un an, on a fait tous les métiers, y compris bien sûr la manutention.

LA CHARGE DE TRAVAIL ?

Comment dire... (rires) ? **Là, on est dans la phase "travailler plus pour gagner moins" !** Mais sans

amertume parce qu'on le savait et que l'on construit quelque chose à nous ! Donc, à deux, on doit consacrer 120 heures par semaine, avec une présence six jours et demi sur sept, mais pas en même temps pour nos enfants !

DES VACANCES ?

Oui ! C'est pas le bain non plus... Les semaines sont intenses mais nous parvenons à en libérer cinq par an pour les vacances.

JAMAIS D'INSOMNIES ET D'INQUIÉTUDES ?

La responsabilité d'une entreprise impose de savoir s'inquiéter. Mais s'inquiéter... avant que les difficultés n'arrivent ! Quand l'affaire est saine (ce qui était le cas ici), c'est quand même rassurant ! Et quand les actions commerciales que l'on met en place portent leurs fruits, pas d'insomnies. Cette année, nous prévoyons "d'atterrir" à 8,5 M€, soit + 40 % en deux ans. Honnêtement, ça vaut bien quelques heures de travail...

LE SECRET POUR TRAVAILLER EN COUPLE ?

Chaque couple a sans doute sa méthode. Mais sans amour ça doit être compliqué ! Nous concernant, il y a des territoires de compétences bien définis, par affinité et intérêt personnel. Ça marche.

LA PROCHAINE ÉTAPE ?

La création d'un second (petit) point de vente. A une quinzaine de kilomètre. Rendez-vous en 2025 !