

UN JOUR UN JOB

28 avril 2020

Victoria Effantin

Co-fondatrice de Mamiche

UN JOUR UN JOB

La situation liée au Covid-19 est non seulement inédite mais déstabilisante pour tous les acteurs de notre économie, et chacun d'entre nous doit y faire face. Après l'étonnement, l'inquiétude et la sidération, le temps est aujourd'hui à la réflexion et à la projection.

La remise en cause de certains de nos acquis conduit à mettre en péril des modèles économiques qui jusqu'il y'a peu semblaient stables. Un jour un job, c'est une brève plongée dans un secteur pour en identifier les fragilités conjoncturelles, ainsi que les pistes qui sont envisagées pour surmonter cette période.

La vocation de cette série, destinée aux curieux des modèles économiques comme moi : comprendre comment infléchir son comportement pour soutenir des pans entiers de l'économie par un biais évident, sa consommation.

#1J1J



Ma
wen
zi

PARTNERS

C'est quoi ton Job ?

Je m'appelle Victoria,

et avec Cécile nous avons ouvert Mamiche en 2017. Partant du constat que de nombreux projets inventifs naissaient en restauration, mais peu en boulangerie, nous avons ouvert une première boutique rue Condorcet, où nous cherchons à sublimer les grands classiques de la boulangerie / pâtisserie traditionnelle. Nous avons ouvert une 2^e boutique en 2019, et avons désormais une quarantaine de salariés.



Comment ça va depuis le 10 mars ?

Le principal problème a été l'absence d'information fiable sur le caractère essentiel ou non de notre corps de métier. Beaucoup ont dû prendre des décisions sans savoir quelles seraient les mesures de soutien, ni les conditions permettant d'y avoir accès. Certaines boulangeries n'ont eu d'autre choix que de fermer, avant d'apprendre qu'elles comptaient parmi les essentielles. Malheureusement pour eux, reprendre l'activité ou avoir accès aux dispositifs de soutien risque de s'avérer complexe.

Nous avons quant à nous immédiatement décidé de ne fonctionner qu'avec des salariés explicitement volontaires. Notre transparence a peut-être aidé à soutenir leur moral, alors qu'il a fallu, malgré des horaires d'ouvertures

raccourcis, fonctionner sur des plages horaires plus longues. Nous avons aussi dû repenser l'organisation de la boutique (service à l'extérieur, sécurisation des process), le tout dans un contexte moins jovial qu'à l'accoutumée.

Nos ventes ont évidemment décroché, d'une part parce que Paris s'est vidé, et de l'autre car nos process de production (désinfection des machines toutes les heures, aménagement des postes) et de ventes (service en extérieur) ralentissent l'activité. Notre notoriété nous a aussi joué quelques tours : petit commerce indépendant, nous recevons des centaines de demande de produits gratuits, auxquelles nous répondons dans la mesure de nos moyens.



Quelles actions ont été entreprises chez Mamiche ?



Il nous a d'abord fallu résoudre des problèmes extrêmement opérationnels : faire venir les salariés en remboursant des vélos ou des taxis, se procurer coûte que coûte des masques et du gel... Vis-à-vis d'eux, ces efforts sont primordiaux. Notre gamme a aussi évolué : nous fabriquons davantage de produits qui se conservent bien, et d'autres qui permettent à nos clients de cuisiner chez eux (buns, pâtes...)

Concernant les charges fixes, nous ne bénéficions pas des mêmes aides que la restauration : les crédits baux ne sont pas décalés, ni le paiement des charges sociales. Nous devons avancer les salaires en activité partielle, ce qui se ressent sur notre trésorerie. Nous souhaitions monter des projets à l'aide de nos finances propres, il est probable que nous ayons à souscrire au prêt BPI.

Pour cette raison, nous devons déjà penser à l'après, avec pour objectif de rassurer aussi bien clients et employés, peut-être en allant au-delà des mesures légales. Niveau commerce, l'hiver est un temps fort de l'année entre Noël et la galette ; et nous réfléchissons déjà à des aménagements qui nous permettront de doubler notre capacité de ventes par rapport à l'année passée.

En ces temps particuliers, en tant qu'entrepreneur on avance à l'aveugle. 3 principes nous guident : pour nos partenaires, faire preuve de patience. Pour nos clients et salariés, montrer de la transparence. Et pour nous, reste la résilience.

UN MOT

pour la fin
peut-être ?

On va faire comme d'hab : arrêter de trop réfléchir, et y aller à fond.



Victoria Effantin

Co-fondatrice de Mamiche