

La petite entreprise connaît la crise

Un rapide tour de foire suffit pour en avoir la confirmation : les commerçants non-sédentaires sont dans l'ensemble plutôt satisfaits de leur passage au Puy. D'aucuns y viennent d'ailleurs régulièrement depuis des années. La plupart estiment toutefois que les temps sont durs.

Christophe Maitre de Bourg-en-Bresse est spécialisé dans les produits de nettoyage, du balai brosse au chiffon pour les vitres. Il parcourt les régions Rhône-Alpes/Auvergne à raison de 50 000 km par an.

"Le Puy est la foire la plus éloignée pour moi. J'ai fidélisé ici une clientèle depuis une vingtaine d'années. Je m'en sors dans la mesure où l'on ne trouve pas mes produits en grande surface, mais ce n'est pas facile" explique le marchand forain qui met en avant le côté "écologique" de ses produits, d'origine essentiellement européenne.

Le commerçant a consi-

dérablement réduit les frais fixes, avec seulement trois tréteaux et pas d'employés.

Christophe Maitre ne s'en cache pas : "Mon activité est en difficulté et puis je trouve qu'il y a une sale ambiance. Je le ressens, moi qui fait un métier de la rue. Le mal-être des gens est palpable. Ils n'ont plus la spontanéité dans la joie de vivre et dans la consommation".

Le commerçant enregistre, selon lui, depuis deux ans une baisse de 20 % de son chiffre d'affaires.

Dans le secteur du prêt à porter, de loin le plus représenté au sein de la foire cette baisse atteint parfois, aux dires des intéressés, - 30 %, voire - 40 %.

Cette dégringolade ne concerne pas vraiment les "petits" vendeurs de rue, ceux qui proposent le foulard "tout en soie" à moins de 10 euros, le coffret de parfums de marque à peine plus cher, ou la ceinture cuir "fait main". Ils sont un jour au Puy, demain ailleurs. Au

Puy, où ils ne reviendront peut-être jamais.

LA CRISE ET LES ARTICLES À BAS PRIX

La Montbrisonnaise, Céda Arabadjhan, spécialisée depuis cinq décennies dans les tissus de qualité, le linge de maison, n'hésite pas à dire qu'ils "pourrissent le marché", au sens où ils tirent la qualité vers le bas, voire même trompent le chaland.

Sur la foire, la cohabitation n'est pas toujours un long fleuve tranquille...

Céda Arabadjhan poursuit : "Tous ces gens qui ne disposent pas d'abonnements, que vous voyez courir après le placier pour obtenir une place, ont tué le marché de Saint-Etienne. Si l'on n'y prend garde ce sera pareil au Puy !".

La commerçante explique : "Je ne travaille pas ou très peu avec les gens de passage. Au Puy, comme ailleurs, je dispose d'une clientèle fidèle. Prenez par exemple une parure de drap en Blanc des Vosges à 60 euros, le visiteur qui fait un simple tour de foire la trouvera bien trop chère. Et même pour certains clients, qui n'ont plus les mêmes moyens qu'avant, j'ai dû m'adapter en proposant la même parure mais dans une qualité un peu inférieure, avec le motif de l'an dernier".

Le malheur des uns fait le bonheur des autres, c'est bien connu. L'Issoirien, Vivian Haon, affirme avoir réalisé cette année "un bon chiffre". Le commerçant est spécialisé dans les vêtements chauds. "Il a fait un temps de chien. On a tourné avec de la polaire toute l'année" remarque-t-il. Ceci expliquant forcément cela.



Pour Céda Arabadjhan, depuis 50 ans sur les marchés, la clientèle a bien changé.

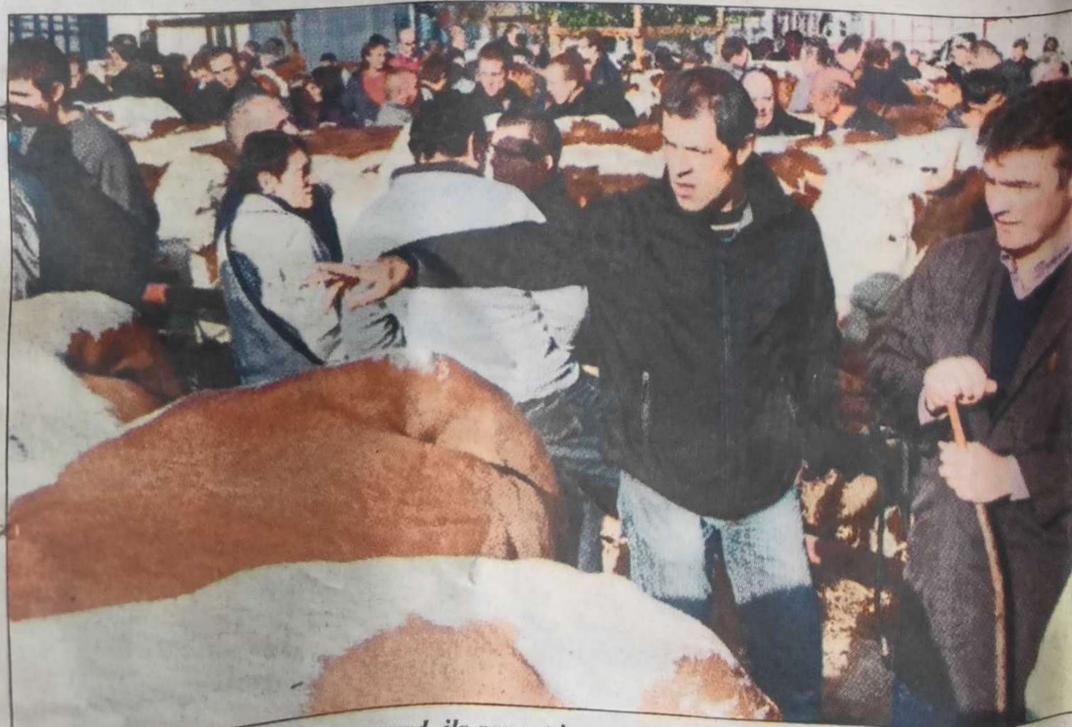


Christophe Maitre peut encore compter sur une clientèle fidèle, mais le commerçant de l'Ain voit son chiffre d'affaires s'amenuiser.



Sur certains stands, l'accueil est chaleureux. Les temps sont durs, les commerçants soignent leur clientèle.

Un foirail plutôt bien fourni à Carnot



Du geste, d'un simple regard, ils savent jauger à sa juste valeur une bête laitière.



Les négociations un peu timides en matinée se sont débridées au fil de la journée, même si les prix ont tendance à baisser.

nombreux vis-à-vis sur le...
!". Bien sûr, d'aucuns remarquaient dans le même ponot aux bestiaux son

Aubree étaient proposées à contexte de hausse des port à l'an dernier. Tous