

LEUR PREMIER NOËL (1/6)

Laurence Féron, une réussite en famille sur les marchés

C'est leur premier Noël ! Artisan, fleuriste, pâtissier, bénévole dans une association ou même père Noël, ces Normands et ces Normandes se lancent cette année dans de nouvelles activités. Aujourd'hui, le premier marché de Noël pour Laurence Féron et sa fille, créatrices d'objets décoratifs.



Laurence Féron et sa fille Justine se sont lancées dans la création d'objets décoratifs. Il y a tout juste un an, elles ont lancé LF création. Cette année, elles se sont installées, pour la première fois, sur les marchés de Noël de Seine-Maritime Photo STEPHANIE PERON

DOROTHÉE BRIMONT

Sapins en bois, assiettes décoratives, bougies, patères... Laurence Féron déborde d'imagination quand il s'agit de créations. Depuis un an, elle a lancé sa propre société LF création à Montville. Elle élabore des décorations et du petit ameublement, « à partir de matériaux de récupération. 99% des contenants viennent de dons, de brocantes, d'Emmalls. La seconde main est essentielle et permet des créations uniques. »

UNE HISTOIRE DE FAMILLE

Avant de se lancer dans cette activité manuelle, Laurence a pendant des années mis son énergie au service des plus petits. « Quand j'ai eu mes enfants, je voulais les élever mais je ne me voyais pas rester sans activité. » Elle décide donc d'accueillir les progénitures des autres. Une occupation qui l'aide à ne pas trop ressasser les douleurs

passées, « la perte de mon premier fils malade à l'âge de 2 ans et demi. » C'est un autre incident de vie qui bouscule les envies de la joyeuse quinquagénaire. « Il y a un an et demi, mon mari a été gravement malade. J'ai failli le perdre. » Ce drame a secoué Laurence et a ravivé ses amours passées. « Quand j'étais jeune, je voulais devenir fleuriste. Je n'ai jamais réalisé mon rêve. » Jusqu'à maintenant, Laurence a décidé d'y remédier et « d'avoir et créer quelque chose à nous ». Pour ce nouveau challenge, toute la famille se mobilise. Sa fille, en BTS support à l'action managériale, s'occupe de la partie communication. Son mari, met ses talents de bricoleur au service de l'imagination de son épouse.

UNE SAISON, DIX MARCHÉS

Après deux expériences fructueuses, la première lors de Montville en fleur et la seconde pour le

marché nocturne de la ville, Laurence a décidé de se lancer dans les marchés de Noël, « pour nous faire connaître essentiellement ». Elle en a, en cette fin de saison, une dizaine au compteur. « J'ai commencé avec celui de Bellencombre le 18 novembre. Et j'ai terminé le 17 décembre avec celui de Longueville-sur-Scie. » Et l'expérience est vraiment heureuse. « Je ne pensais pas que ça allait être aussi convivial. Dans les marchés artisanaux des petites villes on a tous sympathisé. On a aussi beaucoup ri. C'était sympa et bon enfant. » Les clients sont aussi charmés que la famille. « Il aime le côté unique des pièces que l'on compose. D'ailleurs, je leur disais souvent : si vous craquez pour quelque chose, prenez-le maintenant car je ne serai pas en mesure de le refaire à l'identique. »

DES TOPS ET DES FLOPS

Avec une expérience de dix marchés de Noël en quasi un mois,

Laurence commence à avoir sa petite expérience.

« Je ne pensais pas que ça allait être aussi convivial. Dans les marchés artisanaux des petites villes on a tous sympathisé. On a aussi beaucoup ri »

Laurence Féron

« Certains ont très très bien marché, pour d'autres ça a été plus compliqué. On s'était fixé 200 € de recette par jour. On l'a atteint au moins sur trois marchés. Deux d'entre eux ont vraiment été catastrophiques. Je pense que c'est parce qu'il n'y a pas eu de communication en amont. » Ces moins bons souvenirs n'ont pas affecté la motivation de la famille Féron.

« J'adore ça. Avec ma fille, on a la chance d'attirer les gens. Qu'ils achètent ou pas, au moins ils prêtent attention à notre travail et c'est très satisfaisant. Encore plus quand ils nous disent qu'ils aiment ce que l'on fait. » Un bilan positif qui présage une prochaine saison.

MISSION ACCOMPLIE

« Ça a été un gros coup d'accélérateur pour nous. C'est essentiel de se faire connaître, c'était clairement notre objectif. C'est déjà prévu de repartir pour la saison prochaine. » Laurence aimerait se frotter à de plus gros marchés, « mais tout est une question de budget. Cette année, pour les 10 marchés, ça nous a coûté 80€ de frais d'inscription. » Elle va aussi se renseigner pour se rapprocher de la mer. Des artisans nous ont dit que « sur le bord de côte et le bord de Seine, les marchés de Noël fonctionnaient du tonnerre ! » De quoi inspirer le père Noël !