

Une belle reconversion professionnelle

“Je m'épanouis au milieu des fleurs”

Après un licenciement à 50 ans passés, Véronique a décidé de prendre sa vie professionnelle en main en créant son propre emploi, fidèle à ses valeurs.

C'est une belle coïncidence qui me plaît. Je porte le prénom d'une fleur peu connue. La véronique se rencontre surtout dans les prés humides comme dans les champs ensoleillés et les rocailles sauvages. C'est une fleur qui symbolise la fidélité et à laquelle je veux bien m'identifier. En effet, j'ai la chance aujourd'hui d'exercer un beau métier qui me ressemble...

Aussi loin que je me souviens, je les ai aimées un peu, beaucoup, passionnément.

Il y a toujours eu des fleurs dans ma vie. J'ai en effet grandi à la campagne, dans le Loiret-Cher. Petite, déjà, j'allais souvent cueillir des fleurs par monts et par vaux. Je ramassais des marguerites, des petites fleurs champêtres, des fleurs de pissenlit... Quand j'ai déménagé à Paris, j'avais régulièrement besoin de passer du temps et de me ressourcer à la campagne, dans les bois. Pour autant, je n'ai jamais songé à en faire mon métier. Une carrière de commerciale s'est ouverte à moi pendant mes études. J'ai d'abord vendu des produits de décoration intérieure pour la maison. Puis je suis partie travailler en Grande-Bretagne pour une grande marque de produits cosmétiques. Pour être honnête, je n'ai pas été malheureuse dans cette voie, car j'aime le contact avec les gens.

Cependant, cela n'a pas toujours été facile. J'ai connu une première période de chômage où les fleurs se sont rappelées une première fois à mon souvenir. Plutôt que de ne rien faire, j'ai suivi une formation chez une fleuriste au bas de chez moi. Cela m'a beaucoup apporté : en même temps que je cherchais du travail, j'ai

découvert l'art floral, ses techniques et l'harmonie des couleurs. Si un emploi de fleuriste s'était présenté à ce moment-là, je l'aurais peut-être pris. Mais la vie en a décidé autrement et j'ai finalement retrouvé un poste dans mon ancienne voie. Jusqu'au moment où j'ai été licenciée peu après mes 50 ans. Passé ce cap, plein de questions se posent : où chercher, qui voudra m'embaucher à mon âge, et si j'avais trop d'expérience ? J'ai cherché du travail pendant deux ans, en vain. Et cette fois, plutôt que d'attendre, je me suis dit que j'allais me créer mon propre emploi. Une nouvelle Véronique allait éclore !

Étant fille de commerçants, j'avais toujours eu envie d'avoir ma petite boutique.

Ouvrir un magasin de fleurs m'a alors paru comme une évidence. Elles m'avaient toujours accompagnée, à tous les moments de ma vie. Et, en plus, j'avais suivi jadis une formation dans le secteur. Pour y parvenir, je me suis tournée vers la remarquable association « Force femmes » qui aide les femmes de plus de 45 ans à retrouver un emploi ou à créer leur entre-

prise. C'était pour moi le moment ou jamais. J'en ai parlé à ma famille, qui m'a soutenue, et j'ai aussi été formidablement épaulée par des experts bénévoles en marketing, communication ou gestion. Avec eux, j'ai affiné mon projet et j'ai ouvert ma boutique il y a deux ans, à Massy, dans l'Essonne.

C'est éreintant mais passionnant. Les journées sont longues mais belles. Le jeudi, par exemple, je suis à Rungis à 4 heures du matin, assez tôt pour choisir les plus belles plantes. Le retour se fait entre 6 h 30 et 7 heures. Je décharge, puis je prépare les fleurs en les nettoyant chacune tige par tige, en épépinant les roses une par une et en effilant également les tiges. C'est un travail d'orfèvre artisanal, et j'y tiens. Je présente ensuite mes plantes et je confectionne des bouquets. Il faut aussi ranger, nettoyer et, en plus de tout cela, s'occuper des commandes des clients et soigner ma communication...

J'ai essayé, en effet, d'ouvrir un magasin pas tout à fait comme les autres. Je ne voulais pas faire n'importe quoi avec la nature. Si j'aime les fleurs, j'aime moins ce qu'on leur fait subir :

J'ai affiné mon projet : je propose des fleurs de saison, locales si possible

les produits chimiques et, surtout, les importations, généralement de Hollande, qui aggravent notre bilan carbone et polluent notre environnement. Actuellement, 85 % des fleurs vendues en France viennent de l'étranger ! En même temps, je déplore que des producteurs locaux aient de moins en moins de clientèle malgré la qualité de leurs fleurs. A mon niveau, j'ai donc voulu proposer quelque chose de différent à travers une offre locale qui respecte les saisons.

L'île-de-France était autrefois très riche et l'on pouvait trouver des roses de Paris, par exemple. Aujourd'hui, il ne reste plus que trois producteurs ! Mon objectif est donc de privilégier le local, d'offrir des débouchés aux producteurs en détresse, de maintenir l'emploi et de fournir une offre respectueuse de la nature. La pivoine est ma fleur préférée, par exemple. Cependant, il faut le savoir, sa saison ne dure qu'un mois. C'est mon combat : quand on aime quelque chose, on en profite quand c'est le moment et, ensuite, on attend l'année suivante ! il faut suivre le rythme de la nature.

Chaque semaine, je propose ainsi des fleurs de saison, des roses des rosieristes de la région parisienne et des fleurs bio locales, uniquement produites en circuit court. Bien sûr, c'est un peu plus cher mais, comme la viande et les fruits et légumes, la qualité a un prix. Je préfère que l'on en achète moins, mais au juste prix. C'est magique : ma boutique sent bon et les fleurs sont fraîches, car elles ont parfois été cueillies la veille par des producteurs locaux. Je crois pouvoir dire que j'ai créé le métier de mes rêves ! ■ Véronique

*Rens. sur veroniquebradol.com.



L'avis de l'expert

Agathe Savioz, responsable entrepreneuriat chez Force Femmes*

Se lancer à la quintaine, c'est possible !

Le but de l'association est d'aider toute femme de plus de 45 ans, au chômage depuis moins de deux ans. Elles peuvent avoir un projet de retour à l'emploi salarié, mais aussi un projet de création d'activité. Nous avons une méthode efficace qui fonctionne bien, avec un réseau de bénévoles qualifiés, en activité. Chaque femme bénéficie d'un double accompagnement. Elle a d'abord un référent individuel, lui-même chef d'entreprise et familier de la création d'entreprise. Il va ensuite lui « prescrire » des ateliers animés par d'autres experts (étude de marché, marketing, prospection commerciale...). À ce jour, nous avons aidé plus de 23000 femmes, dont un tiers dans une démarche d'entrepreneuriat. On peut se lancer après 45 ans et il faut lutter contre certaines idées reçues. La plupart sont qualifiées, avec un niveau bac + 2 en moyenne, mais ce n'est pas un critère pour être aidée par l'association.

*Rens. sur forcefemmes.com.

Les faits cités et les opinions exprimées sont les témoignages recueillis dans le cadre d'enquêtes effectuées pour réaliser ce reportage. Rapprochez par Maxi, ils n'engagent que les témoins eux-mêmes.

ABONNEZ-VOUS VITE !



LE N°1 DES MAGAZINES DE CUISINE !
Faites le plein de recettes gourmandes et faciles !

1 AN - 52 NUMÉROS + 8 NUMÉROS

59€⁹⁰
SEULEMENT
AU LIEU DE 108,40 €

45%
DE RÉDUCTION

Bulletin d'abonnement

à retourner par courrier accompagné de votre règlement à
ABO PRESS Maxi - 19, rue de l'Industrie - BP 90053 - 67402 ILLKIRCH
TEL : 03 88 66 14 08 (prix d'un appel local)

OUI, je souhaite m'abonner à **Maxi** (1 an - 52 N°) + **Maxi Cuisine** (8 N°) pour **59,90 € seulement** au lieu de 108,40 € soit **7 mois offerts*** !

Mes coordonnées Mme M.
Nom Prénom
Adresse
CP Ville
Tél. date de naissance

En indiquant mon adresse e-mail ci-dessous, je serai informé(e) de la date de réception du premier numéro de mon abonnement.

E-mail
Mon Règlement
 CHÈQUE BANCAIRE À L'ORDRE DE MAXI
 CC N°
EXPIRE EN

Date et signature obligatoires

*Offre d'abonnement de Maxi (prix de vente au numéro : 1,70 €) et Maxi Cuisine (prix de vente au numéro : 2,50 €) Photo & non contractuel. Offre réservée aux nouveaux abonnés en France métropolitaine, valable 3 mois. Votre abonnement vous sera livré 4 à 6 semaines environ. En remplissant ce bulletin d'abonnement à des conditions promotionnelles, vous acceptez d'autres offres commerciales appropriées pour les magazines édités par Bauer Media France (Maxi, Maxi Cuisine...), vous pouvez bénéficier de services de partenaires sélectionnés par Bauer Media France. Si vous ne le souhaitez pas, vous pouvez cocher la case des offres commerciales de nos partenaires, si vous ne le souhaitez pas, vous pouvez cocher la case ci-contre. Conformément à l'article 6 de la loi n° 78 du 6 janvier 1978 modifiée par la loi n° 2004-209 du 6 février 2004 et complétée par le règlement européen de protection des données personnelles, vous disposez d'un droit d'accès, de rectification, de limitation et d'opposition concernant la collecte et l'utilisation de vos données par le service MaxiPress. Ces données sont conservées pendant la durée de l'abonnement et au-delà dans les limites de temps légales à l'issue desquelles elles seront détruites.

Plus pratique ! Abonnez-vous en ligne sur abomaxi