

Combien ça coûte,

combien ça rapporte... Un stand du marché de Noël ?

Ces événements, où se côtoient artisans et vendeurs de produits industriels, se sont multipliés depuis quinze ans.

Texte Anne Daubrée

On s'y promène en famille, on y fait ses emplettes de fin d'année, on s'y réchauffe d'un vin chaud... Depuis maintenant une quinzaine d'années, les marchés de Noël, supposés proposer des produits artisanaux et originaux, se sont multipliés, de la Bretagne à la Bourgogne en passant par l'Île-de-France. Les plus anciens bénéficient d'une réputation internationale tels Strasbourg et Colmar. En effet, cette coutume a attiré en Alsace — où elle est née au Moyen Âge — 2,7 millions de visiteurs en 2015, soit 3,2 millions de nuitées dans les hôtels et chambres d'hôtes de la région dont un tiers réservées par des étrangers. Ce regain d'activité a incité de nombreuses villes à déployer des chalets au mois de décembre. Pour la plupart d'entre elles, « l'enjeu est avant tout de faire vivre le centre-ville », explique Thibault Delourme, directeur général de 2A Organisation, société spécialisée dans ce « commerce éphémère » qui propose ses prestations aux municipalités et aux centres commerciaux. Les artisans authentiques — chocolatiers, restaurateurs, confiseurs — y côtoient de simples revendeurs de produits fabriqués industriellement. Car il faut s'assurer la marge nécessaire pour rentabiliser la location de l'emplacement : 1 500 euros à Montbéliard (25), mais 5 000 euros sur le parvis de la Défense (92).

Notre exemple Un potier à Montbéliard

Chaque année, son fourgon chargé de poteries — deux mois de travail, 10 000 euros en valeur —, Jean-Luc Feltrini parcourt les 300 kilomètres qui le séparent de Montbéliard et son marché de Noël. Grâce aux quelque 400 000 visiteurs, il y réalise en un mois un tiers de son chiffre d'affaires annuel. « Ce n'est pas aussi rentable que de vendre des bijoux, par exemple, mais cela me permet de faire la jonction avec les marchés de potiers, au printemps », précise-t-il. Emplacement et chalet lui coûtent 1 500 euros ; sa belle-famille l'héberge. Ensuite, retour à l'atelier, dans le village de Matour (71), pour reconstituer ses stocks. En 2000, soutenu par la mairie qui favorisait l'installation d'artisans, Jean-Luc Feltrini y a démarré son propre atelier-boutique, après vingt ans passés à travailler chez d'autres potiers. Autodidacte, il a perfectionné son savoir-faire auprès d'un compagnon du Tour de France. À 58 ans, il exerce selon lui « le plus beau métier du monde ».

Jean-Luc Feltrini dispose depuis cette année d'un nouveau tour, qui lui a coûté 1 500 euros.



Le four fait grimper la note

La facture de gaz s'élève à 2 500 euros par an. Une dépense incompressible pour faire fonctionner le four, pièce maîtresse de l'équipement du potier. « C'est du matériel professionnel de conception allemande dont les briques supportent jusqu'à 1 300 °C », précise Jean-Luc Feltrini. Un engin à 13 000 euros, financé par un crédit sur sept ans. Avec une capacité de 750 litres, il peut contenir 400 à 500 bols.

Des créations sur mesure

« De temps en temps, on me passe des commandes spéciales, raconte Jean-Luc Feltrini. Récemment, c'était un plat à tajine. Pour l'anniversaire de mariage de leurs parents, des clients m'ont demandé un plat à accrocher au mur, avec un emplacement en creux pour y insérer une photo. » Mais une autre fois, il a dû dire non pour 40 canards sur un plat à l'occasion des 40 ans d'une élèveuse. Trop compliqué !



Notre potier tient son stand, parmi les 160 exposants, dans le chalet fourni par la mairie de Montbéliard qu'il loue 1 500 euros le mois.



Les plats à gratin font partie des objets qui se vendent bien à Noël. Leur prix varie de 30 à 56 euros, selon la taille.

Made in Matour

La mention « Matour » orne le dos des créations de Jean-Luc Feltrini. « Les habitants sont fiers d'offrir un cadeau réalisé par le potier du village », explique Christine, son épouse, qui propose les œuvres de son mari dans sa boutique de fleuriste. Au total, les ventes locales représentent environ un tiers du chiffre d'affaires. Depuis 2011, Jean-Luc Feltrini organise aussi un marché de potiers qui réunit jusqu'à 40 participants, autre motif de fierté pour les Matourins.

Potier et forain à plein temps

« La semaine, je produis ; le week-end, je vends sur les marchés. C'est dur », témoigne Jean-Luc Feltrini. Entre mai et septembre, il participe à pas moins de 13 réunions de potiers qui le mènent à Cluny, non loin de Matour, à Ferney-Voltaire, près de la Suisse, et jusqu'à Kaysersberg, dans le Grand Est. « Il s'agit pour l'essentiel de petits marchés ruraux. Les clients que l'on y rencontre ne sont pas forcément très aisés, mais se montrent fidèles. Se faire connaître et

reconnaître prend du temps. Par exemple, ma première année en Alsace n'a rien donné. Comme l'ambiance était sympathique, j'y suis retourné... et cela a fini par fonctionner. Les résultats varient d'une année sur l'autre. En plus, c'est souvent à l'extérieur, alors cela dépend également de la météo. » Deux jours sur un marché lui rapportent entre 500 et 3 000 euros pour, en moyenne, 300 euros de frais (inscription, essence, nourriture et hôtel).

Un an de poterie

Ça coûte

- Matières premières (le grès et les produits pour l'émail et la décoration) : **3 000 €.**
- Gaz : **2 500 €.**
- Investissement (crédit four et achat tour) : **3 000 €.**
- Frais liés aux marchés (emplacement et hébergement) : **4 500 €.**
- Essence : **1 500 €.**
- Frais bancaires : **400 €.**
- Communication : **200 €.**
- Cotisations sociales : **5 600 €.**
- Cotisation foncière des entreprises : **500 €.**
- Assurances professionnelles et complémentaires : **3 600 €.**

24 800 €

Ça rapporte

- Marché de Noël de Montbéliard (du 26 novembre au 24 décembre 2016) : **11 900 €*.**
- Marchés de potiers, essentiellement dans des localités rurales (dans le Grand Est, en Auvergne-Rhône-Alpes... quelque 13 week-ends, entre les mois de mai et septembre) : **11 900 €*.**
- Clientèle locale à Matour (boutique de l'atelier de Jean-Luc Feltrini – Autour de la terre –, magasin de fleurs, marché de Noël) : **11 900 €*.**

35 700 €

* Somme arrondie correspondant à un tiers du chiffre d'affaires total.

La terre, et c'est (presque) tout

Pas moins de 1,5 kilo pour un saladier, 200 grammes pour un bol... Au total, Jean-Luc Feltrini achète chaque année trois tonnes de grès, cette terre argileuse prisée des potiers. « J'utilise du grès qui vient de Saint-Amand-en-Puisaye, près de Nevers (58). C'est le moins cher et je m'en sers depuis toujours. » S'ajoutent à ces achats de la silice, du kaolin et des oxydes de cobalt ou de fer pour l'émail et les décors, qui ne lui coûtent que quelques centaines d'euros.



Le grès nécessite des températures de cuisson élevées mais offre une grande résistance.