



Caviste AMBULANTE

Depuis deux ans et demi, Rachel Delahaye (photo) installe son camion baptisé « Les Pépites de Rachel » sur les marchés d'Île-de-France. Dans son véhicule se trouvent des vins de terroir qu'elle a choisis auprès de vigneron. « Les clients arrivent avec les produits qu'ils viennent d'acheter. Je les conseille en direct sur les accords mets-vins », témoigne-t-elle. Comme son concept fonctionne bien, elle souhaite l'étendre à la Bretagne, la Normandie et l'Est. « Il y a très peu de vins sur les marchés. Cela manque. J'ai pas mal de demandes », argumente-t-elle.

Pour ce faire, l'entrepreneuse souhaite créer un réseau et tente de recruter de nouveaux vendeurs. « Je cherche des personnes qui aiment le vin et raconter des histoires sur cet univers, des personnes engagées, avec l'envie de développer leur commerce », précise-t-elle. La caviste ambulante a sélectionné une centaine de références qu'elle vend entre 8 et 24 €. Selon elle, l'activité et la marge sont « suffisants pour rentabiliser en un an l'investissement de départ » pour ceux qui voudrait devenir caviste ambulant sous l'enseigne Les Pépites de Rachel.

