

## ENTREPRISE.

Maman et conseillère municipale, Marine Lozano a ouvert une boutique chez elle, à Brie-sous-Barbezieux et sur Internet

# Mère et commerçante : une conjugaison réussie



Marine Lozano a créé sa micro-entreprise et présente ses produits sur les marchés comme ici, à Saint-Aulais.

Marine Lozano et Alain son époux, lorsqu'ils habitaient Paris La Défense, avaient un rêve : habiter un coin de campagne et voir s'épanouir leurs trois enfants : Camille, 13 ans, Amélia, 10 ans et Matthis, 9 ans. En 2007, le rêve devient réalité à la Croix des cinq chemins, commune de Brie-sous-Barbezieux. Perchée sur sa colline, la petite famille distille les joies de la nature et les activités culturelles et sportives. Les uns chatouillent les grillons, d'autres montent à cheval, jouent du violon au conservatoire... Visiblement, en trois ans, chacun s'est parfaitement adapté. Même si la première année fut difficile avec Alain, conducteur de trains, retenu à Paris. Aujourd'hui, il travaille à Angoulême et le rythme de vie a bien changé.

### Investissement immédiat

Pour avoir navigué avec un tour-opérateur tourné vers l'Asie, Marine, passionnée de langues, y compris du chinois, a un sens aigu du partage et de la communication. « Lorsque nous sommes arrivés à Brie, je me suis tout de suite intéressée à la vie locale. » Et c'est tout naturellement qu'elle a été élue conseillère municipale. Aimant l'écriture, elle vient même de rédiger le bulletin municipal. « La vie ici est très riche. Beaucoup de gens font des tas de choses qui méritent d'être connues et encouragées. »

Parallèlement à son rôle citoyen, elle n'allait pas rester sans activité professionnelle. Surtout avec les enfants à l'école. « Avant de partir de Paris, j'avais déjà le projet en tête de monter ma boutique. » Admiratrice du travail artisanal français et de la décoration en général, elle voulait s'exprimer dans ce domaine. Elle a créé voici un an et demi « Marine boutique ». Une micro-entreprise qui lui permet de conjuguer son métier de maman, celui de commerçante et d'élue.

Elle vend des objets de décoration, du linge de salle de bain, des photophores, parfums d'ambiance, etc. Un coin de son salon a été transformé en boutique, complément indispensable des marchés où elle expose et de son site Internet. « Créer une micro-entreprise présente l'avantage de créer une entreprise d'une dimension pas trop importante, sans statuts et donc, sans difficultés. » Même si Marine regrette d'être arrivée juste un peu trop tôt pour pouvoir bénéficier du système de l'auto-entreprise, plus avantageuse au niveau du régime, elle profite du régime social des indépendants qu'elle apprécie pour sa simplicité et la liberté qu'il laisse. « Cependant, je n'ai bénéficié d'aucune aide. Il a fallu investir les deniers que nous avions économisés. » Mais Marine est loin de les regretter. Son travail lui apporte la satisfaction attendue : « La démarche de ce type de vente est très conviviale, pas seulement commerciale. C'est l'occasion de rencontres. »

Y compris, sur Internet où le dialogue s'installe, comme entre des amies. Le système est sûr : « Les gens ne peuvent ajouter au panier que les articles disponibles, ceux que je présente à la maison. Ainsi, ils ne sont pas déçus. Ils paient par carte bleue ou par chèque, envoyés par courrier. La marchandise leur parvient en 48 heures. C'est simple. » Draps de bain et serviettes aux dentelles et rubans sortis tout droit des armoires de grand-mère, bougies, senteurs d'armoires, doux parfums... des produits poudrés, délicats, chaleureux qui donnent du plaisir à offrir et à recevoir.

Marine et Alain viennent d'éditer un catalogue : « Nous l'avons diffusé auprès des maisons de retraite, à l'hôpital, auprès des comités d'entreprises, sur Internet. Les retombées arrivent. » Les clients apprécient la qualité, le sérieux et le service apporté. L'autre jour, un hôtel parisien quatre étoiles a passé commande pour les petits cadeaux à faire sa clientèle. La clientèle se fidélise et la gamme se développe. Et ce, sans bouger de la maison !