



PN

Peu après la naissance de sa fille, Fanny Piriot (25 ans) ressent l'envie de se réorienter professionnellement. Alors qu'elle songe à créer sa propre entreprise, c'est tout naturellement qu'elle imagine un produit de niche présentant un potentiel de croissance: «Je cherchais des produits de soins et des vêtements naturels pour moi et mon bébé, mais j'avais du mal à les trouver. La

*« On peut
consommer bio
sans renoncer à sa
qualité de vie »*

demande était là, mais l'offre ne suivait pas. "Pourquoi ne pas s'occuper de l'offre?", me suis-je alors dit.»

Quelque sept mois se sont écoulés entre son accouchement et le lancement de la société, en décembre 2008. «J'ai commencé sur Internet, et comme j'étais assaillie de questions, je faisais aussi des visites à domicile pour parler des produits et les vendre. Aujourd'hui, j'atteins plus de monde grâce à cette approche Tupperware que sur la Toile.»

Fanny Piriot a pu réduire au minimum les risques grâce au soutien du centre d'incubation Job'in. Cette ASBL aide les entrepreneurs

à se lancer en leur accordant un prêt d'un montant maximal de 5.000 euros. «Actuellement, je suis en quelque sorte l'employée de Job'in. Si le concept marche, j'assumerai les risques.»

L'entreprise commence déjà à tourner, mais Fanny Piriot ne veut pas aller trop vite en besogne. Elle essaie et sélectionne encore elle-même tous les produits. «Pour le moment, mon but principal est d'informer les clients et de leur faire découvrir les produits. Je veux leur montrer que l'on peut vivre de manière moderne avec des produits biologiques, sans renoncer à sa qualité de vie. Ce que l'avenir me réserve? Peut-être confierai-je à d'autres le soin de faire les démonstrations?». Fanny Piriot, qui travaille à domicile, organise son horaire en fonction de sa vie privée. Sa mère l'aide beaucoup, et son mari apporte aussi sa contribution pendant le week-end.

et son mari apporte aussi sa contribution pendant le week-end.
www.tbhadou.com