

VOTRE RÉGION

DRÔME ET ARDÈCHE La Fabrique de poteries de Clionsclat, vieille de 120 ans, s'adapte à la crise sanitaire et au confinement

Les produits locaux privilégiés pour sauver Noël ?

Le coup de main, le savoir-faire, ils les maîtrisent depuis plus de 120 ans. Face à la crise sanitaire, les artisans de la Fabrique de poteries de Clionsclat s'adaptent. Le but : que les poteries drômoises trouvent une place sur les tables des fêtes de fin d'année ou au pied du sapin.

La boutique est fermée. Mais derrière, dans l'atelier de la Fabrique de poteries de Clionsclat inscrite à l'inventaire supplémentaire des Monuments historiques, les petites mains s'activent.

Des assiettes, bols, pots à eau mais aussi les emblématiques égouttoirs à couverts de la maison familiale de 120 ans, prennent vie. De la matière première (de la terre de Clionsclat) à la réalisation de décors jusqu'à la cuisson, les différentes étapes de fabrication sont réalisées sur place.

Masque sur le visage, les artisans mettent à profit le reconfinement pour produire et emmagasiner de nouveaux articles. « Contrairement à mars dernier où l'on avait eu recours au chômage partiel, aujourd'hui on continue de travailler. On a pour l'instant de quoi payer nos salaires mais il ne faudrait quand même pas, que cette période de fermeture dure trop longtemps », concède Isabelle Gontard, décoratrice depuis plus de 35 ans.

Car la principale source de revenu de la Fabrique, passée administrativement sous



Si la boutique et les animations sont à l'arrêt, dans l'atelier de la Fabrique de poterie, Cathy Georg, Jean-François Gontard, Isabelle Gontard, Guilhem Bastier et Jeanne Morin s'activent. Photo Le DL/J.P.M.

la forme d'une société coopérative d'intérêt collectif depuis 2017, est le fruit des ventes de la boutique atteinte.

« Nous pouvons compter sur une clientèle très fidèle », souligne Isabelle. Une tradition qui se perpétue souvent de génération en génération.

Il y a quelques années seulement, on trouvait encore des poteries de la Fabrique de Clionsclat à Paris dans le 5^e arrondissement et à Houston aux États-Unis.

Des commandes prises en ligne ou par téléphone

« Le mois de novembre est généralement très bon », précise la décoratrice. Aujourd'hui, comme elle l'a toujours fait depuis plus d'un siècle, la Fabrique de poterie s'adapte. Elle envisage de se lancer dans le «click and collect».

« C'est à la mode, mais on tâtonne encore », lâche, un brin amusée Isabelle Gontard. Son mari, Jean-François, le gérant bé-

névole de la coopérative, a fait des photos. « Mais il a fallu encore les trier et mettre nos produits en ligne », concède-t-elle. Elle s'interroge : « J'imagine difficilement comment les clients viendront durant leur heure de sortie autorisée, chercher à Clionsclat, leurs achats... »

Pour autant, d'ores et déjà les commandes sont possibles sur le site internet ou par téléphone. Et le client peut être sûr qu'elles seront fabriquées dans les temps.

Car au 664 Grand-rue à Clionsclat, si toutes les animations autour de la poterie sont annulées, la calibreuse Cathy Georg, le chef d'atelier Guilhem Bastier et les décoratrices Jeanne Morin et Isabelle Gontard mettent eux, les bouchées doubles pour confectionner des pièces d'exception issues d'un savoir-faire ancestral.

Carole RAYNAUD avec Jeanne MISPREUVE

Site internet : www.lafabriquedeclion.com

« Les commerçants sont volontaires et résistants »

La chambre de commerce et d'industrie de la Drôme a lancé son opération «SOS numérique commerce» depuis ce lundi 16 novembre. « L'objectif est de pousser à la digitalisation des commerces de proximité, résumé Chantal Genevois, responsable du service. Nous avons déjà contacté par téléphone plus de 300 commerces sur les 800 recensés. Nous visons d'abord ceux fermés administrativement pour les aider à mettre en place des solutions digitales adaptées à leur activité et leur situation géographique. » Des solutions qui peuvent être la présence sur les réseaux sociaux et sur des sites

internet des villes, comme Montélimar, Pierrelatte, Crest et bien sûr Valence, sur des plateformes de commerces en lignes comme «enbasdemarue». C'est l'occasion pour le commerçant de trouver tout de suite une place sur le marché du commerce par internet. Autre effet positif : en voyant les articles sur internet, les clients ont envie de venir dans le magasin. « À cause de la crise sanitaire, les commerçants ont fait un grand pas vers le commerce en ligne, constate la spécialiste. Je trouve les commerçants volontaires, avec une capacité de résistance importante. »

F.F.

Un marché de Noël a vu le jour sur internet

« Ne parlez pas de moi, mais de l'initiative uniquement ». Humblement, Marie-Charlotte Abisset est l'administratrice officielle de la page Facebook «Le marché de Noël de la Drôme». Cette mère de famille, vendeuse indépendante à son compte, habite dans le Nord-Drôme à Rochefort-Sanson.

« J'ai vu sur internet plusieurs initiatives de la sorte, je me suis dit qu'il fallait le faire pour nos artisans et commerçants drômois », explique-t-elle. Résultat : en quelques jours seulement, ce sont 2 000 puis plus de 4 000 personnes qui ont adhéré à la page et à l'idée.

De Montélimar à Romans

« J'accepte automatiquement tous les créateurs. Et c'est fou de découvrir tout

ce qui est fait main sur nos marchés locaux », réagit-elle. De Montélimar au Vercors, en passant par Valence ou Romans, les vêtements, accessoires, éléments de décoration et autres produits de beauté bio, bijoux ou coffrets cadeaux s'affichent ainsi sur la toile.

Un marché de Noël virtuel qui vient ainsi, tenter de mettre en avant nos petites mains drômoises. Car avec le confinement et l'annulation des manifestations de fin d'année, les artisans locaux tentent d'éviter la chute libre. « Je ne sais pas si les gens seront nombreux à acheter leurs cadeaux de Noël grâce à ce site intermédiaire, mais la page a le mérite d'exister et cela marchera. » De quoi concurrencer un peu les géants des sites de e-commerce.

C.R.

Ces petites boutiques qui se lancent dans la vente sur internet



Depuis un peu plus d'une semaine, la boutique Blanc d'Argent de Marie-Line Torossian-Pignoux est sur le site enbasdemarue. Photo Le DL/J.F.F.

Marie-Line Torossian-Pignoux s'est lancée dans le commerce via internet et le fameux «click & collect» depuis un peu plus d'une semaine. Elle tient une boutique de prêt-à-porter féminin, accessoire et décoration, Blanc d'Argent, en centre-ville de Valence depuis 2001. « J'ai fait la démarche auprès de la chambre de commerce et d'industrie de la Drôme en entendant parler de ce dispositif possible pour nous les petits commerçants et baptisé «enbasdemarue». » La commerçante valentinoise l'avoue : « Dès le début de ce deuxième confinement, je devais faire quelque chose pour sauver ma boutique mais aussi pour m'occuper l'esprit. »

Avec l'aide de la chambre de commerce, elle parvient, en deux jours, à rassembler tous les documents nécessaires et à s'inscrire sur le site. Puis, il a fallu faire les photos des articles en vente. Marie-Line Torossian-Pignoux a réalisé elle-même les clichés, en prenant bien soin de mettre en valeur le produit. Elle propose ainsi une quarantaine d'articles à la vente (des sacs à main, écharpes, chemisiers, pulls, etc.). « J'aimerais tout proposer, annonce-t-elle. Maintenant il faut que ma clientèle s'y mette aussi,

tout le monde ne maîtrise pas Facebook ou Instagram. Heureusement, j'ai une niece qui m'apporte une aide précieuse. »

Poursuivre après le confinement

Chaque jour, elle suit l'évolution de son compte et des commandes sur le site «enbasdemarue». Le démarrage est plutôt correct et la commerçante apprécie l'initiative d'avoir créé ce site. Les clients choisissent soit l'envoi par la Poste en ajoutant les frais de port (Marie-Line se rend alors au bureau de Poste pour effectuer l'envoi), soit ils viennent, sur rendez-vous, à la porte de la boutique de la rue de Vernoux pour retirer leur commande.

Après la crise sanitaire, la commerçante entend continuer cette vente via internet « et pour quoi pas investir dans un site si ça marche ».

En attendant, elle espère de tout cœur pouvoir rouvrir très bientôt sa boutique. Peut-être dès le 27 novembre. « Mais on ne rattrapera jamais ni le premier confinement ni ce deuxième épisode qui porte à trois mois le temps de fermeture des magasins comme le mien », assure-t-elle.

Frédérique FAYS



213794102

Comment allez-vous faire vos achats ?

« Nous avons anticipé » « Déjà des achats avec le «click and collect» »



Maria Roux, 50 ans, directrice commerciale à Valence. Photo Le DL/J.P.M.

« Depuis longtemps, je ne rentre pas dans la frénésie des achats de Noël, trop de cadeaux ne sont pas toujours appréciés à leur valeur. J'aimerais qu'en particulier cette année la fête soit plus spirituelle que matérielle. Nous avons anticipé en achetant des cadeaux bien avant le «rush» des dernières semaines. Je n'ai donc pas spécialement dans les boutiques, ni en ligne ni après leur réouverture. Je crains également qu'il ait beaucoup de monde et que cela facilite la circulation du virus. »

Avec une attitude solidaire



Teddy Willay, 46 ans, restaurateur à Anneyron. Photo Le DL/B.B.

« J'espère que les commerçants locaux vont pouvoir ouvrir au 1^{er} décembre et ainsi pouvoir me rendre chez eux afin de trouver le cadeau qui fera plaisir à ma fille de 11 ans. Pour soutenir le commerce local, une attitude de solidarité que je trouve normale. Cette deuxième vague de Covid-19 est stressante et je souhaite faire jouer la solidarité entre commerçants, qui malheureusement, tous ne sont pas logés à la même enseigne des aides ! »

Des achats en centre-ville



Christine Moussière, 54 ans, animatrice Festivités cœur de ville à Aubenas. Photo Le DL/G.B.

« Je suis d'une famille de commerçants : je ferais donc mes achats de Noël en centre-ville. Pour ce qui est du «click and collect», si je n'ai pas le choix, je me sentirais contrainte de m'y conformer. Mais pour moi faire des achats, au-delà du produit, c'est aussi du conseil, un échange relationnel, et la conscience de la valeur de mon achat. Ce n'est surtout pas un passage obligé par un site internet ! Vraiment, je souhaite que tout soit fait pour nous permettre un retour à l'essentiel : les sourires de tous nos commerçants. »



Evelynne Lefebvre, 59 ans, hypnotherapeute à Montboucher-sur-Jabron. Photo Le DL/N.G.

« J'ai commencé une partie de mes achats en ligne grâce au «click and collect», et je les terminerai en décembre, à la réouverture des magasins. On a besoin de faire travailler les petits commerces de proximité pour pouvoir leur aider. Je pratique l'achat en ligne depuis longtemps, et en ce moment, c'est une bonne solution pour les cadeaux de fin d'année. Il ne faut pas oublier les commerçants du centre-ville qui se battent pour sauver leur magasin dans les conditions difficiles que nous connaissons. »

Favoriser les commerçants locaux



Josiane Pontvianne, 62 ans, secrétaire à Alba-la-Romaine. Photo Le DL/J.M.A.

« Pour mes achats de Noël, je vais favoriser les commerçants locaux, ceux qui sont le plus proches de chez moi. Je vais me renseigner début décembre pour savoir s'il y a des possibilités de «drive» avec un système de réservation. Je pense aussi des cadeaux autrement, privilégier les relations humaines par l'envoi de cartes de vœux dont on a perdu l'habitude, rompre l'isolement, faire un geste différent des autres années. J'espère que les commerces rouvriront et qu'ils pourront survivre à cette crise. »

Soutenir l'économie locale



Sylvie et Julien Cacharron, 41 et 40 ans, restaurateurs à Lamastre. Photo Le DL/J.M.

« Pour les listes de Noël de nos enfants, nous passerons commande auprès du magasin de jouets local, sur Lamastre. Il est essentiel et primordial de continuer à soutenir l'économie locale en se servant les codes, encore plus dans les petites communes comme la nôtre. Soutenir, encourager les commerces de proximité, voici notre leitmotiv en cette année difficile. Gardons intacte la magie de Noël pour tous. »