

Le carnet de terrain

Neuf fiches à imprimer et à remplir à la main. Ce sont les documents qu'on emporte sur le marché, pas ceux qu'on lit au bureau.

Comment s'en servir

Imprimez la fiche 1 en trois exemplaires, un par marché visité.

Imprimez la fiche 4 en douze exemplaires, un par semaine de lancement.

Les autres se remplissent une fois et se gardent dans le classeur.

Complément du Cahier. Les repères chiffrés et la méthode d'analyse s'y trouvent module par module.

Fiche 1 — Relevé de marché

UNE FICHE PAR MARCHÉ

À remplir sur place, un jour d'ouverture, pas de mémoire. Refaites-la sur trois marchés différents : l'écart entre le meilleur et le pire vous sautera aux yeux.

Commune et lieu du marché

Jour et horaires d'ouverture

Date de votre visite / météo

Nom du placier rencontré

Le passage, compté sur place

HEURE DU COMPTAGE	PERSONNES EN 10 MINUTES	IMPRESSION GÉNÉRALE
9 h 00		
10 h 00		
11 h 30		
12 h 30		

La concurrence

QUESTION	RÉPONSE
Y a-t-il déjà un rôtiiseur ?	
Son prix du poulet entier	
Longueur de sa file au pic	
À quelle heure est-il en rupture ?	
Autres offres chaudes (traiteur, paella, pizza)	
Les gens repartent-ils avec du prêt-à-manger ?	

Les conditions pratiques

POINT	RÉPONSE
Places disponibles, et lesquelles	
Droit de place annoncé (au mètre linéaire)	
Électricité disponible sur l'emplacement ?	
Accès véhicule, stationnement, horaire d'installation	
Documents demandés par le placier	

VOTRE NOTE SUR 10, À CHAUD, AVANT DE REPARTIR

Passage : _____ Concurrence : _____ Accès : _____ Envie d'y aller : _____

Fiche 2 — Budget de démarrage

UNE SEULE FOIS

Colonne « prévu » avant d'acheter, colonne « réel » après. L'écart entre les deux est la leçon la plus utile de votre première année.

POSTE	REPÈRE DE MARCHÉ	PRÉVU	RÉEL
Rôtissoire	1 000 – 3 000 € (occasion)		
Remorque ou camion	4 600 – 28 000 €		
Véhicule tracteur	selon votre situation		
Froid et stockage	800 – 2 500 €		
Petit matériel	600 – 1 500 €		
Emballages de départ	—		
Stock de départ	—		
Formation HACCP	200 – 500 €		
Carte de commerçant ambulant	30 €		
Immatriculation et frais de création	—		
Assurances (premier appel)	—		
Enseigne, affichage, signalétique	—		
Trésorerie de sécurité	3 mois de charges		
Total	35 000 – 75 000 € pour démarrer petit		

LA RÈGLE

Le budget maximum se fixe **avant** de regarder les annonces, et il ne se dépasse pas. Sinon il ne sert à rien.

Fiche 3 — Marge par produit

À REFAIRE À CHAQUE CHANGEMENT DE TARIF

Coûts directs = achat + emballage + énergie. La marge brute ne paie pas encore vos charges fixes ni votre rémunération : ce n'est pas votre bénéfice.

PRODUIT	PRIX DE VENTE	COÛTS DIRECTS	MARGE BRUTE	%
Poulet entier				
Demi-poulet				
Quart ou cuisse				
Pommes de terre				
Menu famille				
Jus ou sauce				
Autre				

Votre seuil, marché par marché

Charges fixes par mois

Ce que vous voulez vous verser, net

Nombre de marchés par mois

À couvrir par marché (les deux premiers ÷ le troisième)

Marge nette moyenne par poulet

Poulets à vendre avant de gagner (avant-dernier ÷ dernier)

Fiche 4 — Suivi d'un marché

UNE LIGNE PAR MARCHÉ

Trente secondes en fin de service. Au bout d'un mois, vous saurez exactement combien lancer selon le jour, la saison et le temps qu'il fait.

DATE	LIEU	MÉTÉO	PRÉPARÉS	VENDUS	RESTANTS	RECETTE	REMARQUE

LA LECTURE QUI RAPPORTE

Un poulet invendu, c'est une marge entière perdue : il faut en vendre huit pour la rattraper. Si la colonne « restants » dépasse deux ou trois régulièrement, baissez d'une fournée avant de chercher ailleurs.

Fiche 5 — Relevé de températures

OBLIGATOIRE · À CONSERVER

C'est le document qu'on vous demandera en cas de contrôle. Un relevé simple et régulier vaut mieux qu'un système compliqué que vous ne tenez pas.

Mois et année _____

Établissement / véhicule _____

DATE	FROID, DÉPART	FROID, RETOUR	CŒUR DU PRODUIT CUIT	ANOMALIE ET ACTION CORRECTIVE	VISA

REPÈRES

Enceinte froide positive : 0 à 4 °C. Volaille cuite : 75 °C à cœur, dans l'épaisseur de la cuisse. Maintien au chaud : au-dessus de 63 °C. Toute anomalie se note **avec** l'action prise — c'est la note qui vous protège, pas l'absence d'anomalie.

Fiche 6 — Plan de nettoyage

À AFFICHER DANS LE VÉHICULE

Le vôtre doit tenir sur une page et être affiché. S'il faut le chercher, il n'est pas appliqué.

ZONE	FRÉQUENCE	ACTION	PRODUIT UTILISÉ	PAR QUI
Plans de travail	Avant et après service	Nettoyer, désinfecter, sécher		
Rôtissoire	Après chaque service	Résidus, dégraissage, contrôle des broches		
Broches et paniers	Après usage	Tremper, laver, désinfecter		
Bacs et ustensiles	Après usage	Laver, désinfecter, ranger fermé		
Enceinte froide	Hebdomadaire	Vider, nettoyer, désinfecter, sécher		
Sol et zone de vente	Fin de service	Balayer, laver si nécessaire		
Poubelles	Fin de service	Vider, nettoyer, changer le sac		
Lave-mains	Chaque service	Savon, essuie-mains, eau propre		
Véhicule	Hebdomadaire	Intérieur complet		

Dans l'ordre. Ne sautez pas les six premiers pour arriver plus vite au matériel : c'est exactement l'erreur que la méthode cherche à vous éviter.

Avant de dépenser un euro

- ☐ Concept et positionnement écrits en trois lignes
- ☐ Trois marchés visités et comptés (fiche 1 remplie trois fois)
- ☐ Placiers rencontrés, noms et disponibilités notés
- ☐ Trois fournisseurs consultés, devis en main
- ☐ Fiche 3 remplie : marge et seuil connus
- ☐ Budget maximum fixé et non dépassable (fiche 2)

Les démarches

- ☐ Statut juridique choisi, immatriculation lancée
- ☐ Formation HACCP effectuée
- ☐ Carte de commerçant ambulant demandée
- ☐ Déclaration DDPP envoyée, 15 jours avant l'ouverture
- ☐ Responsabilité civile professionnelle souscrite
- ☐ Assurance véhicule et remorque en usage professionnel vérifiée
- ☐ Plan de maîtrise sanitaire rédigé, fiches 5 et 6 en place

Le matériel et l'offre

- ☐ Rôtissoire vue en fonctionnement, chargée, avant achat
- ☐ Solution de froid conforme et testée en conditions réelles
- ☐ Emballages commandés, terminal de paiement et fond de caisse prêts
- ☐ Carte arrêtée, six lignes maximum, prix affichés et lisibles

Le jour J

- ☐ Emplacement confirmé par écrit
- ☐ Numéro d'un réparateur enregistré dans le téléphone
- ☐ Fiche 4 imprimée, prête à remplir dès le premier marché

À envoyer **après** être passé sur le marché, jamais avant. Il confirme une rencontre, il ne la remplace pas. Les passages surlignés sont à compléter.

Objet : demande d'emplacement — activité de pâtisserie ambulante

Madame, Monsieur,

Je souhaite proposer une activité de pâtisserie ambulante sur le marché de commune, le jour.
Je me suis rendu sur place le date et j'ai pu échanger avec nom du placier.

Mon activité consiste en la vente de volailles rôties à la broche et d'accompagnements chauds, sur un stand de X mètres linéaires, avec une alimentation en gaz / électricité. Elle complète l'offre alimentaire existante du marché sans concurrencer les commerçants déjà présents.

Je dispose de la formation en hygiène alimentaire, d'une assurance de responsabilité civile professionnelle et de la carte de commerçant ambulant. Je me tiens à votre disposition pour vous transmettre l'ensemble des justificatifs.

Pourriez-vous m'indiquer la procédure à suivre pour déposer une demande, les jours et emplacements disponibles, ainsi que les pièces à fournir ?

Je vous remercie de votre attention et vous prie d'agréer, Madame, Monsieur, mes salutations respectueuses.

Prénom Nom — téléphone — courriel

CE QU'ON JOINT

Une page de présentation de l'activité, une photo du stand ou du matériel, l'attestation d'assurance, la carte d'ambulant, et les dimensions exactes demandées. Rien de plus : un dossier court se lit, un dossier épais attend.

Fiche 9 — Bilan de la semaine

VINGT MINUTES, CHAQUE SEMAINE

Le rituel qui évite le plus d'erreurs. Il ne demande aucun logiciel : les chiffres viennent de la fiche 4.

SEMAINE	RECETTE	ACHATS	AUTRES CHARGES	INVENDUS	CE QU'IL RESTE
S1					
S2					
S3					
S4					
Total					

Les trois questions du mois

Quel marché a le mieux marché, et pourquoi ?

Quel produit s'est le moins vendu ?

Qu'est-ce que je change le mois prochain ?

LE PIÈGE CLASSIQUE

Confondre la recette et le bénéfice. Une bonne semaine de caisse peut cacher une mauvaise semaine de marge, si les achats ont augmenté ou si les invendus se sont accumulés. C'est la dernière colonne qui compte, pas la première.