



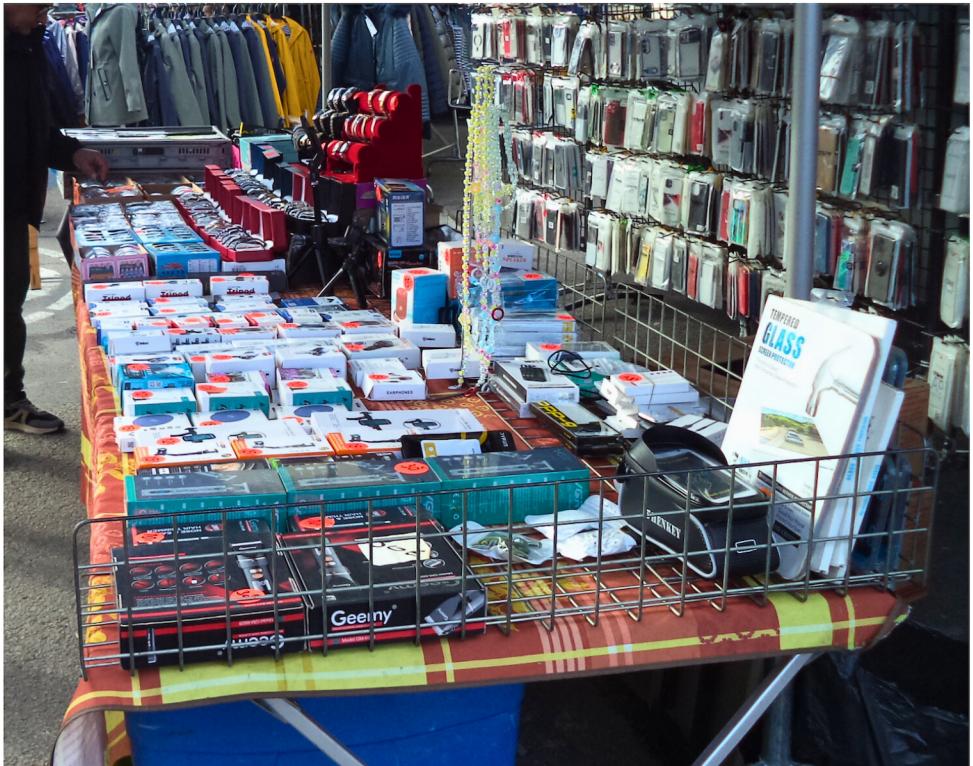
A LA DÉCOUVERTE DU MARCHÉ DE VILLEJEAN

EDITO

Notre classe de CE2 A de l'école de Guyenne s'est rendue au marché de Villejean pour interviewer les clients et les vendeurs qui nous ont raconté leur histoire sur ce marché. Nous avons vu toutes sortes de stands : stands de bonbons, de fruits secs, de fruits et légumes, de crêpes et galettes saucisses, de poulets et cochons rôtis, de coques de téléphones, de bazar, de djellabas, de tissus...

Ça sentait bon les épices au stand indien, d'ailleurs, le vendeur nous a offert un naan à partager. Il y avait aussi de bonnes odeurs de galettes, de poulets rôtis et ça nous a donné faim.

Les clients nous ont raconté pourquoi ils venaient au marché : c'est économique, ça permet de faire un peu de sport, de prendre l'air, de rencontrer d'autres personnes, il y a un grand choix de produits, ça permet d'acheter des produits locaux... Il y avait une bonne ambiance, des musiciens jouaient de la guitare, les commerçants étaient occupés à vendre leurs produits, un monsieur et une dame vendaient le journal.



C'était intéressant de découvrir ce lieu de vie de notre quartier. Nous avons particulièrement aimé le stand de bazar avec ses jouets, le stand de crêpes et sa bonne odeur, le stand indien et son généreux propriétaire, les coques de téléphones et de montres, le stand de bonbons parce que nous sommes des enfants gourmands. Nous avons été bien accueillis par les commerçants, mais nous avons eu froid et mal aux pieds. Nous vous invitons à découvrir notre balade.

Breves de Quartier - Hors Série

Rédaction et photos Ali, Arthur, Bejto, Daily, Delilah, Enkhjin, Florine, Genesa, Hamza, Khenaya, Maïssane, Mawell, Mazil, Muhammedcan, Myriam, Ngawang, Nouraya, Oussayni et Rafif (élèves de la classe de CE2 de l'école Guyenne)

avec l'aide d'Audrey Pablo (professeur, école Guyenne) et Baptiste Julien Blandet (journaliste, intervenant en éducation aux médias).

Ecole Guyenne - Rennes

Numéro réalisé lors d'ateliers d'éducation aux médias d'information

 Cité's éducatives

UN CHEF ÉTOILÉ SUR LE MARCHÉ DE VILLEJEAN !

Parmi les étals du marché de Villejean, l'un d'eux interpelle. Saleem propose la cuisine de sa région, le Cachemire en Inde, après avoir dirigé un restaurant étoilé.

par la classe de CE2 A

Sur son stand, Saleem propose des plats indiens de toutes sortes : des keftas, des samossas, du poulet tikamasala, des boulettes, des naans... Ça sent bon la viande hachée, le thym, les épices... Sur le côté, il y a une grande poêle. Grâce à elle, il peut cuire de grandes quantités rapidement : « Par exemple, vous êtes 20 enfants et vous voulez chacun un naan, je peux tout préparer en même temps », nous explique-t-il.

Mais Saleem n'a pas toujours fait ça. Il nous raconte qu'il est cuisinier depuis 1998. Il a travaillé comme chef rue Marbeuf à Paris dans des restaurants étoilés.

En 2006, il décide de déménager en Normandie. Il y vit pendant 11 ans avant de rejoindre Rennes. Dans la capitale bretonne, il cuisine dans le restaurant indien « Le Gange », situé Place des Lices, dans le centre-ville. Une adresse



bien connue des Rennais.

Finalement, il décide de faire des marchés en 2022, car ses enfants se plaignaient de ne pas assez le voir à cause de ses horaires.

À présent, il apprécie son nouveau rythme. « Je peux passer plus de temps avec mes enfants et je suis indépendant, je peux choisir quand travailler », conclut-il.

Des fruits et légumes selon la saison



par Arthur, Enkhjin et Myriam

Au fond du marché, notre attention est retenue par un stand de fruits et légumes à la disposition différente. Ici pas une table unique avec un vendeur derrière. Zahid, 30 ans, a aménagé son stand en rectangle dans lequel les clients entrent pour se servir seul. D'un côté les fruits et de l'autre les légumes. Il propose entre 20 et 25 produits en fonction des saisons, qu'il va chercher à Nantes. Ils viennent d'un peu partout : Portugal, Maroc, France...

Il n'a pas toujours eu cette disposition, mais celle-ci est celle qu'il préfère, car il a un œil sur tout. Alors gare à vous !

RETOUR DES POULETS RÔTIS ET COCHONS GRILLÉS

Longtemps absente, l'odeur du poulet, qui rôtit à la broche, est de retour sur le marché de Villejean depuis décembre dernier, grâce à Didier. Présentation

par Delilah et Ngawang

Quatre poulets tournent sur une broche. La peau commence à toutes les parties du cochon sont croustiller. Depuis décembre, Didier ravit les habitants avec sa rôtisserie. Les cochons sont cuits au four avec des préparations dans son atelier et les poulets sur place dans les rôtisseries : « *ils sont livrés directement chez moi crus, mais je les mets à cuire sur le marché* », nous dit-il. Les rôtisseries marchent à l'électricité et au gaz : le moteur tourne grâce à l'électricité et les radiants qui cuisent à l'arrière fonctionne au gaz.

Didier a 59 ans, il est breton et c'est sa fierté comme nous le découvrons quand nous lui demandons pourquoi il a choisi de vendre ce type de produit : « *parce que je suis breton, fier de l'être. Je ne vends que des produits locaux* ». Ses poulets viennent de Janzé et ses cochons de Liffré.

Il propose un large choix de recettes : Le stand est bien organisé d'un côté le stand est bien organisé d'un côté le cochon de l'autre le poulet, aucun risque de se tromper. La file d'attente du poulet basquaise, des grignotes grandit, l'heure de manger approche, mexicaines et bien d'autres nous le laissons continuer à vendre ses petits plats à ses clients.



LE SUCCÈS DES GALETTES SAUCISSES DE DAVID ET ORANE

Le marché de Villejean compte trois camions à galettes saucisses. Celui de David a retenu notre attention, comme de nombreux habitants et travailleurs du quartier.

par Genesa, Muhammedcan et Rafif

Quelques pas plus tard, nous sommes attirés par une bonne odeur de galettes. Dans un camion, 10 galettières sont disposées de façon circulaire.

Trois personnes prennent les commandes et les préparent dans un ballet parfaitement chorégraphié. Orane a 22 ans, elle répond à nos questions tout en prenant ses commandes. Elle nous explique d'où viennent les farines utilisées : « *la farine vient du moulin de la Charbonnière à Saint-Grégoire* », le reste des ingrédients est acheté en grande surface.

Saucisse, fromage, œuf, oignons, mais aussi moutarde ou ketchup sont les ingrédients qu'ils proposent. Pas plus pour être le plus efficace possible. (...)



(...) C'est une organisation bien rodée, à force de pratiques, ils se sont rendu compte qu'il fallait un sens de circulation et de préparation pour être efficace. « C'est notre 3ème camion, nous avons trouvé notre organisation maintenant », intervient David, le propriétaire.

Mais quelle est la différence entre crêpe et galette ? Orane n'est pas sûre, « Les crêpes, c'est plutôt pour le sucré et les galettes pour le salé », nous dit-elle. Sa collègue intervient « Les galettes sont faites à partir de farine de sarrasin alors que les crêpes sont faites à partir de farine de froment ». Elle nous raconte que la galette de sarrasin est d'origine asiatique et que la farine a voyagé jusqu'en Bretagne au cours des années.



Les clients affluent, nous devons les le quartier et vient tous les vendredis. Iaïsser travailler. Justement, nous Sa crêpe préférée est la crêpe au croissants Chantal, 68 ans qui vient de caramel. Nous la laissons se régaler de prendre sa commande. Elle habite dans sa commande.

« JE N'AI PAS D'ABONNEMENT JE DOIS TIRER MA PLACE AU SORT TOUTES LES SEMAINES »

Bassam a fait le choix de la liberté. Il n'est pas contraint de venir chaque vendredi. Du coup, il change de place à chaque venue. Pas facile de fidéliser les clients.

par Mazil et Oussayni

Bassam a 47 ans. Il vient de Syrie. Il au marché, ils vont voir les placiens, et vend des fruits secs, avant il était électrique. La première fois que nous l'avions vu, il trouvait son emplacement trop petit et ne pouvait pas bien présenter tous ses produits. Cette fois-ci, son stand est un peu excentré, à la sortie du marché : « il y a moins de clients par ici qui viennent acheter des produits », nous explique-t-il. Nous lui demandons pourquoi il change de place toutes les semaines. Bassam nous explique alors qu'il n'a « pas d'abonnement, je dois tirer ma place au sort toutes les semaines ».

Sur le marché de Villejean comme sur beaucoup d'autres les commerçants qui paient un abonnement ont une place fixe à l'année. Pour les autres, la place est donnée le matin. Ils arrivent

au marché, ils vont voir les placiens, et ils tirent au sort un numéro. Les personnes qui tirent les plus petits numéros choisissent en premier leur place et celles qui tirent les derniers numéros choisissent en dernier. En conséquence, moins le numéro est bon, moins on a de choix pour sa place.

Pourquoi Bassam ne prend pas l'abonnement alors ? « Ici, on n'a pas assez de clients, c'est un petit marché alors quand il ne fait pas beau, on ne vient pas », nous répond-t-il. En tout cas, nous, nous avons envie de revenir tous les vendredis pour goûter à tous les fruits secs qu'il propose.





UNE HABITANTE ACHETE
UN MORCEAU DE COCHON GRILLÉ



DEUX VENDEURS ORGANISENT
LEUR STAND DE BRIC-À-BRAC

LE MARCHÉ DE VILLEJEAN EN 4 IMAGES



UN MUSICIEN
JOUE DE LA GUITARE



DES JONQUILLES VENUES DU JARDIN
SONT PROPOSÉES À LA VENTE

« CELA FAIT DEUX SEMAINES QUE JE FAIS DES BONBONS »

Le marché offre une souplesse et un terrain de jeu pour qui veut devenir vendeur. Exemple avec Irfan.

par Ali et Hamza

Gâteaux, têtes brûlées, bonbons chocolatés... Sur le stand d'Irfan, on trouve toutes sortes de sucreries. « Cela fait deux semaines que je fais des bonbons, avant je vendais du bazar », nous lance-t-il. Pourquoi ce choix ? Irfan nous explique qu'il y avait trop de stands similaires. Alors il a cherché un produit qui n'était pas encore vendu.



Mais quel est l'avantage d'acheter chez lui des produits qu'on trouve en grande surface ? Il nous explique qu'il vaut moins cher qu'en grande surface, car il n'a pas besoin de payer de loyers, ni de pub, ni de salariés. Ses produits viennent des mêmes centrales d'achats que les grandes surfaces. Il propose des bonbons français, belges, le tout sans gélatine de porc. « Sinon, je ne vendrais pas à certains publics », nous explique-t-il, mais tous ses achats sont centralisés au même endroit.

Il est content de ce changement, il attire de nouveaux clients gourmands, comme nous..

QUAND LA MÉTÉO FAIT FUIR LES CLIENTS...

par Arthur

Comme tous les vendredis vers 7h du matin, Abdel, 50 ans, pose son parasol. Il s'installe petit à petit en attendant les clients. C'est ainsi depuis 10 ans. Il aime son métier, qui lui permet de travailler seul. Son stand propose une large gamme d'objets et accessoires téléphoniques : des coques de téléphone, des montres, des chargeurs, des écouteurs... Les clients savent où trouver leur bonheur s'il cherche ce genre de produit. Contrairement à d'autres commerçants, Abdel est toujours à la même place. Il fait partie de ceux qui ont un abonnement qui offre une place fixe.



Ce matin, il fait froid, les clients ne sont pas au rendez-vous. Nous le laissons continuer sa matinée en lui souhaitant que les clients arrivent.

Le marché, c'est aussi pour discuter

Marie-Reine a 82 ans. Ancienne professeure à l'école Jean Bouard, elle vient régulièrement sur le marché de Villejean : quand il fait beau. « Je ne viens pas quand il pleut », précise-t-elle.

Chaque passage sur le marché est un moment qu'elle apprécie particulièrement, car elle peut y croiser d'anciennes collègues ou des mères de ses anciens élèves avec qui elle discute. C'est son activité principale.

Pour ses achats, « je ne me charge pas trop », dit-elle. La cause ? Elle a eu un problème avec son bras droit qui l'empêche de porter des choses lourdes.

Le bazar : une valeur sûre du marché



par Daily et Mawell

Situé au début du marché, l'incontournable stand de bazar ne passe pas inaperçu. Il nous a plu parce qu'on y trouve des bulles, du Slim, et toutes sortes d'objets colorés.

C'est Mohamed, 60 ans, un ancien boulanger venu d'Afghanistan, qui tient ce bazar. Depuis huit ans, il vend sur les marchés des produits qui viennent de Chine et qu'il va chercher à Paris.

Mohamed les choisit selon la saison : bonnets, chaussettes en hiver ; pistolet à eau en été. Mais, quelle que soit la saison, les produits qui plaisent le plus, ce sont les jouets pour les enfants bien sûr.

« LES RÉSEAUX SOCIAUX NOUS ONT APPORTÉ BEAUCOUP DE NOUVEAUX CLIENTS »

Passionné par la vente de tissus, Jean-Yves en vend de toutes sortes au « mètre » depuis 40 ans. Rencontre avec cette figure emblématique du marché.



par Florine et Khenaya

Jean-Yves a 67 ans. Il travaille sur les marchés depuis 42 ans. Sa spécialité ? Les tissus. « Les vêtements et la couture c'est tendance, nous explique-t-il. Il y a un regain d'intérêt et en plus les réSEAUX SOCIAUX nous ont apporté beaucoup de nouveaux clients. » Quel que soit le vêtement que l'on souhaite coudre, on trouvera le tissu. En hiver il propose des lainages venus d'Italie. En été, ce

sont des cotons et des lins venus aussi d'Italie. Même pour les accessoires du jardin, il y a un tissu. « Ça, c'est du français », nous précise-t-il.

Vous pouvez lui faire confiance sur la longueur des tissus en fonction de vos projets, il saura vous conseiller. Par contre, il ne pourra pas vous donner des conseils de couture, car lui-même ne sait pas coudre.



COMMERCANT DE PÈRE EN FILS



par Maïssane et Nouraya

Adil Mazouz, 46 ans, d'origine italo-marocaine, a grandi derrière un stand : « mon père était commerçant et vendait du tissu à Rennes », confie-t-il. C'est tout naturellement qu'il décide de vendre des djellabas. Il propose une grande variété de modèles en mousseline ou en suédine en fonction des saisons. Depuis qu'il a commencé, le métier a changé. « Au début, j'étais le seul à faire cela, mais depuis beaucoup d'autres ont commencé à vendre des djellabas », nous raconte-t-il. Du coup, il fait face à une forte concurrence des prix.

Il ajoute : « les clientes régulières disparaissent parce que si tu vends à soixante euros et qu'un autre vend à trente euros, elles vont aller acheter les djellabas à trente euros ».



En revanche, il n'est pas gêné par le e-commerce « mes clientes veulent essayer et ce n'est pas possible sur Internet ». Justement, une cliente arrive, nous le laissons négocier tranquillement avec elle : « Madame, ça, c'est une belle djellaba, c'est brodé à la main, ce n'est pas fait à la machine, je vous la propose à 45 au lieu de 60 c'est une affaire... »

MÉDIA DE QUARTIER

REJOIGNEZ NOUS

et racontez
la vie de
votre quartier
en photo
en texte
en audio
ou en vidéo
•••

**GRA
TUIT**



www.brevesdequartier.media

À PARTIR DE 5 ANS