

L'Épicerie Moka

L'HISTORIQUE

Alors qu'il n'était encore qu'un jeune homme, Charles Forzano quitta son Italie natale pour venir travailler à Nice. Il œuvra en tant que limonadier dans divers établissements, dont le Savoy Palace et le Café Brasserie du Palladium. Il rencontra Rosine Astraudo qui officiait comme vendeuse chez un torréfacteur, boulevard Gambetta. Les deux jeunes gens se marièrent le 4 octobre 1934. Afin de concrétiser leur union, ils cherchèrent un commerce à tenir dans les environs. Ils apprirent bientôt qu'un magasin se libérait à Vence. Rosine hésita. Vence, c'était un peu le bout du monde, s'éloigner ainsi de sa famille l'effrayait. Finalement, elle décida de tenter l'aventure. Ils s'installèrent donc dans le petit appartement au dessus de leur épicerie, 2 avenue Marcelin Maurel. Le local était étriqué, mais le couple y voyait l'endroit idéal pour débiter. Pendant un temps Rosine s'occupa seule du magasin, Charles gardant son travail à Nice. La famille de la jeune femme venait régulièrement l'aider, allégeant ainsi sa charge de travail. Mais Charles vint bientôt la rejoindre. En effet, son mauvais état de santé l'avait contraint à quitter son emploi à Nice. Bien que fragilisé, il décida de travailler auprès de sa femme et organisa le fonctionnement du magasin. À l'origine, il s'agissait d'une épicerie traditionnelle, mais rapidement Charles et Rosine souhaitèrent se démarquer et innover. Dans cette optique, ils développèrent de nouveaux produits et se spécialisèrent dans le café, le commerce prit alors le nom d'épicerie Moka. Les habitants de Vence et des alentours vinrent se fournir chez eux en café vendu au détail, mélangé, moulu et torréfié sur place. Le couple commença à se faire un nom et vit son chiffre d'affaire augmenter. Le magasin, autant que l'appartement, devinrent alors trop petits.

Au début des années 40, la famille Trotabas mit en location un local commercial avec son appartement attenant, 11 avenue Marcelin Maurel. Une aubaine ! Charles et Rosine n'hésitèrent guère, ils signèrent le bail et restèrent à cette adresse jusqu'à leur retraite. Tout semblait aller pour le mieux, le large trottoir incitait les passants à s'attarder devant la belle devanture, la superficie bien supérieure permettait d'offrir un vaste assortiment de produits, une réserve située à l'arrière facilitait le travail, sans parler de la partie privée qui offrait un espace suffisamment grand. Mais en ce temps de guerre, les clients étaient rares et les rentrées d'argent se firent moindres. De surcroît, un malheur vint frapper durement le couple, Charles fut sommé de se rendre en Allemagne pour y travailler. Il devint un déporté du travail. Il partit le 20 octobre 1943 pour Solingen où il intégra l'usine Kortenbach & Rauh qui fabriquait les premiers parapluies pliables et accessoirement des antennes pour l'armée allemande... Il ne revint à Vence qu'au printemps 45. Rosine dut de nouveau tenir seule le magasin, mais celui-ci, beaucoup plus important que le précédent, lui demandait énormément de travail. Heureusement, elle put une nouvelle fois compter sur ses parents, ses frères et sœurs et leurs enfants pour la soutenir et l'aider dans sa tâche. Après la guerre et le retour de Charles, le magasin diversifia encore davantage ses produits, et le couple instaura une organisation sans faille. Le succès fut au rendez-vous et durera, malgré la concurrence de plus en plus présente des grandes surfaces, jusqu'à la retraite du couple à l'automne 1973.

L'ENVERS DU DÉCOR OU LE FONCTIONNEMENT DE L'ÉPICERIE MOKA

Le chaland, alléché par les effluves d'épices et de café, passait, impatient, le rideau de fils qui délimitait l'entrée du magasin. Là, il restait sans voix, ébahi par les quantités gargantuesques de conserves qui couvraient l'intégralité du mur en face de lui. Devant ces étagères truffées de mets délicats, un comptoir renfermait des pâtes en vrac, visibles par des ouvertures vitrées en forme de losange. Au dessus, deux imposantes balances patientaient paisiblement entre deux pesées. Sur la gauche de notre chanceux client, s'étendaient des rayonnages lourdement chargés de vins de qualité et d'autres spiritueux, éveillant chez lui le souvenir de repas de famille animés et de fête entre amis. Sur la droite, les imposants distributeurs de café et les étagères hébergeant les multiples sortes de thé, envahissaient le pan de mur. Devant eux, un comptoir disparaissait sous les tablettes de chocolats, les bonbons et les biscuits de toutes sortes, vendus au détail. Et voilà notre chaland qui retombait soudainement en enfance, se revoyant suçant des friandises, son sac de billes à la main. Ne pourrait-il pas acheter quelques confiseries pour son fils ? Rien ne l'empêcherait d'en goûter quelques unes... Mais ces yeux virevoltaient déjà vers de nouveaux délices. En effet, le magasin regorgeait d'autres produits, il y avait les épices, les fruits confits, le pain d'épice, la farine, le sucre, le cacao, le beurre en motte, les yaourts, le lait, l'huile à la tireuse, les confitures, la charcuterie, les légumes secs, la meule de gruyère, le brie ... De quoi donner le tournis ! À l'épicerie Moka, il y avait tout ce que vous pouviez imaginer et plus encore ! Vous étiez assuré de trouver ce que vous cherchiez. Notre ami client, toujours sous le choc, s'avançait, hésitant, dans cet univers dédié à la gourmandise. Rosine et Charles l'accueillaient alors avec chaleur et, souriant, l'aidaient à trouver son bonheur parmi le nombre incalculable d'appétissantes denrées. Puis il repartait, heureux, savourant à l'avance les plaisirs gustatifs que lui réservaient ses récents achats. Après une telle expérience, c'était certain, il reviendrait ! Mais cet enchantement gourmand n'était nullement dû à la magie, mais au dur labeur des Forzano. Le secret de leur réussite ? Un sens du commerce prononcé, une organisation parfaite, un impressionnant éventail de produits de qualité et un accueil impeccable, voilà la recette gagnante du couple. Mais voyons cela en détail.

Si le premier magasin offrait déjà un large choix de marchandises, le second permit d'en augmenter la diversité mais aussi la quantité, devenant par là même un véritable hymne à la gastronomie ! De plus, l'arrière boutique permettait d'avoir du stock sur place, que se soit dans le réfrigérateur ou sur les étagères, le couple pouvait donc réassortir promptement les rayons. Elle accueillait également le moulin à café, libérant ainsi de l'espace de vente. Charles installa aussi un entrepôt sur plusieurs étages à quelques mètres, rue de l'hôtel de ville. Pourquoi tout ce stock me direz-vous ? Charles, soucieux du bien-être de sa clientèle et commerçant averti, savait qu'en achetant en gros ses produits, il était non seulement certain de ne jamais manquer de rien, mais surtout il pouvait proposer des prix compétitifs. Ses fournisseurs ? Beaucoup de grandes maisons comme les cafés Arabo, Fleury Michon, Belin, Géo, Martini-Rossi, etc. Toute cette marchandise venait de Nice par livraisons quotidiennes. Le couple Forzano ne manquait donc pas d'occupations ! Il fallait recevoir les livreurs, agencer efficacement les produits dans l'entrepôt et aller réapprovisionner la boutique. Ainsi on voyait souvent Charles ou sa nièce Colette, qui aida son oncle et sa tante pendant quatre ans, déambuler sur les trottoirs avec une carriole pour aller chercher au plus vite les produits manquants dans la réserve ou les rayonnages du magasin. Il était en effet inconcevable qu'il y ait un emplacement laissé vacant sur les étagères ou qu'un client doive attendre pour obtenir le produit qu'il désirait ! Mais la carriole avait ses limites. Les bidons d'huile refusant obstinément d'y entrer, Charles les faisait rouler dans la rue jusqu'au magasin. Autant dire qu'il ne passait guère inaperçu en ville !

La gestion du stock n'était pas la seule clé de leur réussite. Le magasin était ouvert tous les jours sauf le lundi. Si cela n'avait tenu qu'à Charles, il aurait été ouvert sept jours sur sept ! En outre, la pause déjeuner

durait rarement plus d'une demi-heure. Et si Charles ou Rosine était absents ou souffrants, les membres de la famille venaient les remplacer. Les clients étaient donc certains de trouver leur épicerie fétiche toujours ouverte. Un autre service était proposé : la livraison. Entre midi et deux, Rosine et Colette préparaient les commandes et Charles partait les livrer l'après-midi. D'abord en vélo avec une petite remorque, puis en vélomoteur, et par la suite en voiture. Enfin, le couple pratiquait, comme il était de coutume à l'époque, une sorte de paiement à crédit. Ils notaient les achats de leurs clients, faisaient le compte puis se faisait payer à la fin du mois.

Rosine et Charles ne ménageaient donc pas leurs efforts, tout était fait pour satisfaire le client. Leur famille, toujours présente, les seconda efficacement, venant leur prêter mains fortes dès qu'ils en avaient besoin.

DES CÉLÉBRITÉS POUR CLIENTS

Outre les vençois, fidèles depuis l'ouverture du premier magasin, l'épicerie Moka comptait parmi ses habitués quelques personnalités. M. le maire se servait chez eux, ainsi que la famille Trotabas. Mais les notables n'étaient pas les seuls à investir le magasin. Madame Dubuffet venait régulièrement chercher ses mélanges de thé et de cafés favoris. Très avenante, elle conversait volontiers avec le couple. Son mari n'était autre que Jean Dubuffet, l'artiste reconnu, inventeur de l'art Brut, un art spontané produit par des personnes étrangères au monde de la peinture ou de la sculpture. La marquise de Brantes, belle-mère de Valéry Giscard d'Estaing, s'asseyait quant à elle sur un tabouret et attendait en discutant que sa commande soit prête. Son chauffeur patientait dans son élégante voiture, garée devant la porte du magasin. Un autre habitué, Curd Jürgens. Le célèbre acteur autrichien qui joua dans plus de cent films dont *Michel Strogoff*, *Le démon de midi* ou encore *Katia*, vivait par intermittence à Saint-Paul-de-Vence et se fournissait lui aussi à l'épicerie Moka. D'autres clients d'exception passaient volontiers commande au magasin. Charles allait souvent livrer ces riches et célèbres personnages dont certains commandaient le whisky par caisses entières...

Les clients modestes ou riches trouvaient toujours leur bonheur et surtout, recevaient les mêmes égards. En effet, tout le monde était bienvenu à l'épicerie Moka. Rosine prenait des nouvelles des enfants, parlait des derniers potins ou des faits d'actualités marquants. Les clients s'épanchaient volontiers, racontant leurs petits malheurs ou bonheurs quotidiens. Ce magasin accueillant était devenu un lieu de vie, de rencontres et d'échanges incontournable à Vence. Les vençois aimaient s'y servir mais aussi s'y retrouver.

Ainsi Charles et Rosine développèrent avec succès leur commerce. Ils proposèrent toujours plus de produits de qualité, gèrent habilement leur stock, affichèrent des prix compétitifs, offrirent des services à leurs clients, tels que la livraison ou le paiement à crédit, et un accueil toujours parfait. Ce travail épuisant et prenant, ils l'adoraient, c'était toute leur vie. Soutenu par leur famille, ils firent de l'épicerie Moka un magasin de référence et contribuèrent à dynamiser la ville et à y amener une clientèle nouvelle. Le jour de la retraite fut un déchirement autant pour eux que pour les vençois qui durent dire au revoir à leurs chers M et Mme Moka.