



**PORTRAITS
DE FEMMES
[REPRISE]**

little**big**women

Constat sur l'entrepreneuriat féminin

DES CHIFFRES QUI PARLENT

Même si de plus en plus de femmes manifestent le souhait de s'engager dans un projet entrepreneurial, les inégalités restent très marquées sur le champ de l'entrepreneuriat. En effet, les femmes représentent 48% de la population active, mais seulement 32,3 % des cheffes d'entreprise en France, contre 67,7% d'hommes (Infogreffe mars 2022). Elles ne réalisent que 5% de levées de fonds. La création plus que la reprise est une voix d'accès pour les femmes vers l'entrepreneuriat, pour autant, elles ne sont que 12 % à la tête d'entreprises de plus de 10 salariés (enquête BPI France Lab déc 2022).

Côté reprise, nous distinguons les reprises familiales, les reprises salariales et les reprises externes. Alors que les femmes largement sous-représentées dans la reprise d'entreprise, un espoir nous vient des reprises familiales où une dirigeante sur trois a accédé à la fonction en reprenant l'entreprise familiale (27 % contre 13 % chez les dirigeants) - Etude 2022 BPI France.Lab auprès de 1160 chef.fes d'entreprise.

Une éducation différenciée qui a des répercussions sur l'évolution entrepreneuriale des femmes

Les femmes ont sans aucun doute de nombreux atouts pour réussir dans l'entrepreneuriat mais force est de constater qu'elles ont des freins ou croyances limitantes provenant à la fois d'une éducation différenciée et de représentations sociétales qui ont des répercussions sur leurs démarches entrepreneuriales. Ainsi les craintes se retrouvent tout au long de leur vie d'entrepreneure, dans l'intention et la concrétisation, l'ambition du projet et son montage, la gestion de l'entreprise et son développement. Avec une accentuation lorsqu'il s'agit de reprendre une entreprise.

Aussi, la figure de l'entrepreneur.e reste encore trop souvent conjuguée au masculin et celle de l'entrepreneure, trop peu visible.

Les femmes ne sont que 12% à la tête d'entreprises de plus de 10 salarié.es

Des volontés politiques pour promouvoir l'entrepreneuriat féminin

L'analyse comparative des dispositifs mis en œuvre dans certains pays a montré les résultats positifs d'une politique coordonnée de l'entrepreneuriat féminin combinant plusieurs éléments : implication active des pouvoirs publics, reconnaissance sociale fondée sur l'amélioration du recueil de données quantitatives et qualitatives, visibilité des réseaux de femmes entrepreneures, mise à disposition de formations et de financements spécifiques aux femmes.

A travers différentes actions, le ministère chargé de l'égalité entre les femmes et les hommes s'engage en faveur de l'égalité entrepreneuriale. Il a lancé en 2022 un appel à projet pour permettre à un plus grand nombre de femmes d'accéder à une autonomie économique par des actions de sensibilisation, soutien, création, reprise et croissance d'entreprises dirigées par des femmes.

Une approche de genre pour réduire les écarts

Agir concrètement en faveur de l'égalité, c'est poser la réalité des faits pour identifier et situer clairement les déséquilibres entre les hommes et les femmes, en comprendre les ressorts, les analyser pour identifier ces écarts mais également les résistances. C'est agir sur les méthodes de travail pour permettre grâce à une approche différenciée (approche de genre) de réduire ces écarts. C'est prendre exemple sur certains pays qui nous montrent que ces approches différenciées ont bien fait leurs preuves (exemple : Canada).

LITTLE BIG WOMEN

Des actions spécifiques pour sensibiliser et promouvoir l'entrepreneuriat féminin Différentes associations en France (encore peu nombreuses) prennent en main ces questions pour affirmer les potentialités économiques des femmes pour qu'elles puissent prendre pleinement leur place dans la sphère économique.

Little Big Women, (anciennement Initiatives Plurielles), pionnière de l'entrepreneuriat féminin dans la région et profondément ancrée dans la réalité du terrain, a développé depuis 20 ans des compétences spécifiques, des actions innovantes, des démarches d'accompagnement adaptées aux problématiques rencontrées par les femmes.

Depuis 2019, elle s'interroge également sur les faibles taux des femmes dans le repreneuriat.

Elle a ainsi réalisé grâce à ses partenaires financiers :

- Une 1ère étude sur les clés de réussite du repreneuriat féminin à travers 7 facteurs.
- Un livret de parcours de femmes de la reprise d'entreprise.
- Une exposition « RELEVE » qui met en scène des portraits de femmes entrepreneures.

L'objectif de ces outils, c'est de rendre visible les femmes qui entreprennent mais également de comprendre ce qui se joue dans la société autour de l'état des lieux de l'entrepreneuriat féminin pour libérer l'action individuelle et collective et avancer plus vite et plus loin sur les questions d'égalité dans la sphère économique.

CLAIRE QUESNEL

Direction régionale aux droits des femmes et à l'égalité entre les femmes et les hommes chez Préfecture de la région Hauts-de-France



“Si l'on respecte son environnement, on ne peut que réussir”

VALÉRIE WATINE

Respect et humilité, ce sont les maîtres-mots de Valérie, ceux qui la portent vers la réalisation de ses projets et vers la réussite d'un domaine à un autre.

Après une carrière de directrice marketing dans la vente à distance, elle cherche à s'orienter vers ce qui la fait vibrer, les métiers du bâtiment. Très vite, elle se dirige vers la reprise d'entreprise ; elle ne se voit pas partir d'une copie blanche, elle souhaite reprendre et surtout valoriser une entreprise existante.

Elle se fait accompagner dans sa recherche et dans l'étude de ses projets, par ce qu'elle appelle sa petite direction

générale : son frère, lui-même repreneur, des amis chefs d'entreprise, un expert-comptable de chez Valoxy et la Chambre des Métiers. Elle s'oriente, alors, vers le second œuvre, sachant qu'une femme peut apporter une touche « déco » aux réalisations techniques, et monte un dossier pour reprendre une « grosse » entreprise de peinture de la région lilloise. Elle travaille son dossier et le défend auprès du vendeur, jusqu'au jour où, une personne lui passe devant, avec une offre d'achat bien plus importante.

Cette reprise ne se fera donc pas, mais Valérie apprend de son expérience. Elle se remet en question et prend une nouvelle direction : elle va acheter

petit, puis monter en puissance au fur et à mesure de la maîtrise de son nouvel environnement.

Elle reste donc attentive aux offres et se retrouve face à une annonce qui lui correspond parfaitement : un petit entrepreneur proche de la retraite qui cherche à vendre son activité de décorateur en peinture et sol et son petit magasin.

Le rachat se concrétise, et **Les Pinceaux de Valérie** voit le jour. Pendant six mois, elle se forme auprès de lui, elle si bricoleuse, va appréhender les parties techniques du métier.

Très vite, Valérie maîtrise la technique, elle sait aussi parler décoration, cette double casquette ravit ses clients. Elle travaille avec le salarié, déjà présent dans l'entreprise, et ensemble, ils réalisent les chantiers cherchant la satisfaction client au moindre coup de pinceau. Bientôt, les bons de commande se remplissent et la question du développement de l'entreprise se pose. Il est impératif de recruter pour répondre à la demande.

Après six mois d'exercice, elle va se tourner une nouvelle fois vers la reprise, une entreprise au Sud de Lille, lui donnant accès à une autre zone de chalandise et des chantiers intéressants. Les clients satisfaits lui apportent d'autres clients. Le bouche à oreille est exponentiel et l'équipe se renforce 2 à 3 personnes chaque année. Après 3 ans, elle va une nouvelle fois se tourner vers une entreprise en vente. A Bondues, elle trouve une entreprise où elle va pouvoir appréhender des projets plus modernes.

Valérie a donc repris trois fois, et avec les cédants, elle crée une relation pérenne ; elle sait qu'elle reprend « leur bébé ». Elle a néanmoins, des relations différentes avec chacun d'entre eux : avec le premier, elle a une relation amicale, il est fier et reconnaissant de l'évolution de l'entreprise. Avec le deuxième, elle a eu une relation commerciale et le dernier est resté salarié des **Pinceaux de Valérie** pendant plusieurs mois.

Ces reprises lui permettront aussi de gagner en agilité, de s'adapter progressivement à la croissance de son entreprise et surtout de la construire à son image.

Aujourd'hui, après six années d'existence, la société compte onze ouvriers dans la peinture, le sol et dans la plâtrerie, ainsi qu'une assistante administrative.

Ces clients lui font remarquer que les ouvriers travaillent en chantant, « cela devient rare de nos jours ». Parce que Valérie respecte ses collaborateurs, elle cherche à les comprendre, pour mieux les accompagner et les diriger vers le meilleur de leur potentiel. Alors même si elle est aussi exigeante avec elle-même qu'avec eux, ils ont du cœur à l'ouvrage et répondent au niveau d'exigence des clients. De plus, chez Valérie, il n'y a pas de « petit » chantier, ils sont tous traités de la même manière avec respect des démarches commerciales et des impératifs.

Pour garder le cap et ne pas se sentir seule face aux difficultés, elle s'entoure des interlocuteurs expérimentés dans leur domaine : son expert-comptable, la CAPEB ou Little Big Women où elle deviendra également mentore et animatrice d'un cercle de codéveloppement spécial.

Le prochain projet, Valérie est déjà en train de le réaliser : LA RUCHE. Elle a décidé de faire l'acquisition d'un local. Elle a trouvé à la frontière de Wasquehal et Croix, un espace de 1000m² trop grand pour son activité, alors elle y crée des cellules, des box et des bureaux pour les mettre en location à des entreprises ou des particuliers. L'idée de base est de créer un réseau d'entreprises pour partager et s'enrichir les uns et les autres de nos expériences.

Et derrière l'entrepreneuse, il y a une maman de trois garçons qui ont 18, 20 et 22 ans, elle dira, à demi-mot, qu'elle a créé son activité, alors que sa vie personnelle était compliquée. Mais c'était le bon moment car elle ne se voyait pas reprendre avec des enfants en bas-âge. Elle va piocher dans son entourage pour dépasser ses peurs, voir ses proches créer et réussir, a probablement été un des premiers déclencheurs dans son cheminement entrepreneurial.

A présent, Valérie a confiance en elle, en ses compétences et ses capacités, elle est riche de ces expériences, elle a appris



au fur et à mesure. Elle trouvera les solutions pour sortir des difficultés dues à la crise sanitaire, en se « remontant les manches » dira-t-elle, retournant à la prospection et trouvant des chantiers pour ses collaborateurs. Elle concède que l'investissement en temps est important, mais qu'elle n'a pas l'impression de travailler, car elle se sent à sa place, travaillant avec passion.

Les créations et les reprises se poursuivent dans son entourage : son compagnon a créé son entreprise dans l'électricité, le frère cadet reprend une entreprise de peinture parisienne et ils s'ajoutent à un autre frère qui est déjà entrepreneur du bâtiment.

Tous des hommes, Valérie ne rencontre que très peu de cheffes d'entreprise dans le bâtiment, elle le déplore, et souhaitait même, à l'origine de son projet, créer une entreprise exclusivement féminine. Elle se rend compte pendant les recrutements que la réalité est tout autre : d'une part, il y a peu de femmes formées dans les métiers du bâtiment et d'autre part, elle a du mal à en trouver une qui soit

expérimentée en tant que peintre et qui corresponde à ses attentes. Enfin Valérie nous donne sa ligne de conduite : « Si l'on respecte son environnement, on ne peut que réussir », respect de son environnement de travail, clients, partenaires, collaborateurs, ou cédants. Elle appelle aussi les futurs créatrices ou repreneuses à bien se connaître pour plonger dans l'aventure, à dépasser leur besoin de sécurité et à bien s'entourer. Mais son ultime message se concrétise à travers cette citation :

“

L'optimisme est la voie du succès. Rien de grand ne se fait sans espoir ni confiance”

HELEN KELLER



“C’est en forgeant qu’on devient forgeron”

FLORENCE DUBOIS

c’est une vision pratique et réaliste que Florence applique dans sa vie professionnelle, et qui la mènera à la tête d’Alix Ascenseurs en 2016.

Florence a une formation plutôt généraliste, voire littéraire, et ses deux licences en philosophie et en anglais, l’orientent vers des postes de professeure ou chercheuse. Mais cet avenir ne la fait pas vibrer, elle se tourne alors vers un métier où elle peut exercer ses talents commerciaux découvert au hasard de son parcours professionnel.

Elle commence un contrat d’apprentissage DUT Techniques de Commercialisation dans une société de vente d’automates pour ascenseurs et se forme au métier de commerciale auprès des professionnels. Dans cette structure, elle rejoint des équipes expérimentées et bien en place, qui lui apportent l’expérience qu’elle attend, et naturellement, elle poursuit par un CDI dans l’entreprise.

En 2009, à la naissance de sa première fille Emma, les déplacements deviennent trop contraignants dans l’organisation d’une maman, Florence se résout à quitter cette entreprise de composants pour les ascenseurs et se dirige vers un poste de commerciale sédentaire en BtoB dans le mobilier de bureau.

Mais en 2014, son ancienne dirigeante va lui faire une proposition ; elle ambitionne de créer un service de maintenance & de travaux pour les ascenseurs et pense que Florence est la bonne personne pour mener à bien ce projet, elle saisit cette opportunité et fait un retour dans la « maison ». Florence vit cette expérience comme un projet intrapreneurial : elle va mener les recherches, réfléchir à la stratégie commerciale de la nouvelle entité et cela, avec le soutien de la structure existante.

En 2015, sa deuxième fille, Juliette, voit le jour, et la même année, elle apprend que l’entreprise prévoit de vendre l’entité qu’elle vient de créer. Florence, qui croit en ce projet, ne souhaite pas la voir disparaître. Mais, elle hésite ! Si une autre entreprise d’ascenseurs rachète cette branche, Florence n’aura plus une telle place à responsabilité, ne trouvera plus autant d’autonomie et probablement pas la même passion. Elle se retrouve face à un dilemme : reprendre l’entreprise ou quitter le projet. Sa dirigeante qui était déjà venue la chercher pour la création du nouveau service, la rassure quant à sa capacité à diriger une entreprise et c’est

ainsi qu’elle se lance dans la reprise En décembre 2016, **Alix Ascenseurs** voit le jour.

Dans cette branche de l’industrie, plutôt masculine, elle rachète l’entreprise à une dirigeante, elle-même l’ayant repris de son père; la place de la femme est indubitablement questionnée. Florence verra avec l’expérience que finalement cela peut être aussi un atout, car elle sait créer des relations apaisées avec ses sept collaborateurs, il n’y a pas de rapport de force. Evidemment, dans une entreprise qui recherche la rentabilité, les collaborateurs sont là pour travailler, mais les choses peuvent être dites avec tact, selon Florence. Il a fallu ajuster la posture de leader pour se faire respecter. Elle est de celle qui se pose beaucoup de questions avant de prendre ses décisions, elle en fait une force, pour trouver les mots, afin que chacun se sente bien dans sa société. Mais parfois, elle doit affirmer ses choix, « taper du poing sur la table », dire et montrer que ses choix sont plus pertinents que ceux des « bonhommes ».

Le respect s’acquiert aussi par la crédibilité : pour être légitime, Florence a dû se former au fil de l’expérience là où on ne l’attendait pas. Munie de ses chaussures de sécurité et de son casque, elle gère les chantiers, les urgences, les astreintes; cette réactivité est éprouvante mais captivante. Autour de la gestion des chantiers, il y a toute la technicité du métier d’ascensoriste : la maintenance, l’automatisme, la mécanique, l’électricité, la serrurerie... Sans être une spécialiste de ces domaines, elle doit pour autant maîtriser les discours techniques.

Aujourd’hui, Alix Ascenseurs fait vivre plusieurs familles, dont la sienne, et « ce n’est pas rien ». Elle se sent chanceuse d’avoir constitué son équipe, d’avoir recruté des personnes partageant ses valeurs et qui les portent auprès des clients.

Et c’est avec l’association Little Big Women, et son mentor Denis Deprat, lui-même repreneur « récidiviste » qu’elle évoquera cette posture de cheffe d’entreprise et l’attitude du leader. Elle trouvera aussi des personnes avec qui échanger pour dépasser ses moments de doute et rompre la solitude de l’entrepreneur.

Elle trouve aussi du soutien dans sa famille, pour Florence, ce projet de vie est aussi un projet de couple. Son compagnon l’aide, la pousse et l’accompagne dans sa réussite, « il est le facilitateur » de leur quotidien. Il faut accepter que l’entreprise fasse partie de la famille, accepter que la passion entrepreneuriale, c’est « porter sa société dans ses tripes », et l’accompagner dans son évolution, que ce soit facile ou difficile.

Florence parle de choix assumés, parfois même de « sacrifices » auprès de sa famille, elle n’est pas autant là qu’elle le souhaiterait. Elle évoquera ce petit pincement au cœur, quand on est trop au boulot, et le même pincement, quand on n’y est pas assez ; cette culpabilité qui ne dit pas son nom. A cette course du toujours mieux, toujours plus, il faudrait répondre par un « lâcher-prise », accepter que tout ne soit pas parfait.

Florence sait surtout, que la réussite est liée à la confiance en soi, ce qui veut dire aussi « lâcher sur le côté perfectionnisme ». Elle sait qu’aujourd’hui, beaucoup de femmes rencontrent ce problème.

Elle a appris à se faire confiance, elle sait qu’elle est capable d’avancer, et encore plus après cette année 2020 où les difficultés se sont succédées. « Les ressources sont en nous » mais il faut parfois qu’elles nous soient révélées par les conseils ou le regard bienveillant des autres. Alors même si elle se questionne beaucoup, voire trop, elle a appris qu’il faut savoir se lancer, que les réponses se trouvent sur le chemin, à qui sait saisir les opportunités et surtout bien s’entourer.



Les ressources sont en nous, il suffit de savoir les révéler”

Dubois Florence
ALIX ASCENSEURS

Maintenance, neuf et rénovation,
d’ascenseur et élévateur PMR

fdubois@alix-ascenseurs.fr

Tel 06 81 56 80 99



Aujourd’hui, Alix Ascenseurs fait vivre plusieurs familles, dont la sienne, et « ce n’est pas rien ». Elle se sent chanceuse d’avoir constitué son équipe, d’avoir recruté des personnes partageant ses valeurs et qui les portent auprès des clients.



“Combien de solutions sont trouvées dans les couloirs”

ALEXIE PLICHON

Alexie a grandi dans l'univers entrepreneurial féminin, alors qu'elle ne s'est jamais destinée à être cheffe d'entreprise, elle est aujourd'hui à la tête de **1001 Perruques** qui crée des prothèses capillaires, bonnets et franges et les distribue partout en France.

Sa grand-mère possédait une boutique de prêt-à-porter, sa mère est prothésiste capillaire et coiffeuse indépendante depuis 30 ans. Alexie connaît ce monde où le téléphone sonne à toute heure pour un rendez-vous, où il suffit de passer le pas de la porte pour être dans la boutique, et où les conversations tournent la plupart du temps autour des questions de business. Alors, même si cela semblait évident pour tout le monde, Alexie n'aspirait pas à emprunter cette voie.

Elle suit des études d'ingénieur textile à Roubaix et évolue dans des grandes entreprises de la région, pour ensuite intégrer des structures plus petites où

elle retrouve la frénésie entrepreneuriale de son enfance. Elle poursuit son chemin et lors d'un stage aux Etats-Unis, elle découvre le modèle économique et culturel américain, où l'entreprise privée est valorisée, tant dans sa réussite que dans ses échecs, et où le risque fait partie intégrante de la réussite.

En 2010, lorsqu'elle est encore étudiante, elle crée 1001perruques.com, un site de e-commerce qui propose les créations prothésistes capillaires de sa mère, et pendant sept ans, c'est sa maman coiffeuse qui va le gérer en parallèle de ses activités.

Jusqu'en 2018, le site reste fonctionnel, mais endormi, et Alexie décide alors de le réveiller et de le retravailler. Il s'agit alors d'une reprise d'activité et de clientèle, puisqu'il n'y a pas de salarié. Elle s'installe dans les anciens locaux de La Redoute, à Roubaix, « Blanchemaille by Euratechnologies », le premier incubateur Commerce Connecté et Retail Technologique de France. En rejoignant ce réseau de start-up spécialisées, elle

trouvera l'effervescence créative, où chacun apporte une solution à l'autre, « combien de solutions sont trouvées dans les couloirs » dira Alexie. Elle met l'accent sur les réseaux et l'importance d'être bien entouré ; « celui qui n'a pas compris cela passe à côté de nombreuses opportunités ».

Il y a l'entourage professionnel, mais aussi personnel, elle cherche à élargir ses connaissances en adhérant à l'association Little Big Women, avec l'objectif de se faire mentorer et accompagner. Elle intègre également un Cercle de Codev en reprise d'entreprises où elle peut échanger et apporter ses conseils et sa vision de l'entrepreneuriat. Aurélie Moreno devient sa mentore. Avec elle, elle partage de manière plus individuelle les projets et leurs problématiques, et Alexie profite du regard extérieur d'une personne de confiance avec plus d'expérience.

Elle trouve aussi du soutien dans sa famille. Elle a vu les conjoints, parfois « saoulés », mais, surtout, elle les a vu

soutenir et aider, mère et grand-mère. Et à vrai dire, aujourd'hui, quand elles ne parlent pas travail, ce sont les hommes de la maison qui les sollicitent.

Alexie parle de la passion d'entreprendre, et non pas de la passion de la perruque. Ni elle, ni ses proches n'en portent et n'ont pas été confrontés à cette problématique. Mais elle met toute sa passion au service des patientes, elle réalise son rêve d'aider ceux qui en ont besoin via son site, mais aussi dans les pharmacies. Oui, parce qu'aujourd'hui, ce sont les pharmaciens qui proposent ses produits, une nécessité au vu de la réglementation.

En effet, alors qu'elle a passé une année sur le développement du site internet, de sa remise à plat, au déploiement de la vente en ligne, en mars 2019, elle apprend que la réglementation sur les remboursements de prothèses capillaires évolue et exclut à présent les remboursements d'achat sur internet. Comment une boutique 100% en ligne pourrait-elle alors continuer à vivre et à se développer ?

Mais Alexie est avant tout une entrepreneure et elle doit savoir rebondir, la décision fut prise de devenir fournisseur pour les pharmacies, ce changement d'axe a permis à **1001 Perruques** de s'accroître remarquablement.

Aujourd'hui, l'entreprise compte cinq salariés, deux apprentis, deux stagiaires et une consultante indépendante. Il s'agit de la mère d'Alexie, intégrée au projet, mais qui ne rentre pas dans les effectifs de l'entreprise, parce qu'au début de l'aventure, « même si le risque financier n'était pas important, il était nécessaire pour Alexie de ne pas tout mélanger ».

1001 Perruques.com est aujourd'hui, un site vitrine, mais aussi un commerce inter-entreprises. Alexie développe en effet un réseau de revendeurs en pharmacies qui compte, à ce jour, presque 400 pharmaciens et boutiques de matériel médical partenaires. L'entreprise leur proposera d'ajouter un nouveau service au sein de la pharmacie en délivrant des prothèses capillaires et accessoires et en se chargeant de former les équipes et d'apporter de la visibilité sur le site et auprès des centres hospitaliers et des associations.

Alexie, qui a baigné dans cet univers entrepreneurial depuis toujours, considère que par mimétisme, elle a suivi le chemin qui se profilait devant elle. Ces exemples de réussite dans la famille lui ont permis de suivre cette route déjà tracée, d'y mettre toute sa passion et sa détermination. Elle évoque l'importance de l'organisation et la communication,

la mise en place des méthodes qui permettent de prendre des décisions pour avancer, pour rebondir et surtout réussir. Elle parle « des limites qui sont parfois bien ancrées dans la tête » mais qui sont aussi liées aux représentations, à notre culture française, et surtout de nos capacités à les dépasser grâce aux structures d'accompagnement (associations, incubateurs...) mais aussi grâce aux réseaux (mentor.es, entrepreneur.es...). Ces liens qui permettent de partager, de découvrir autant de solutions pour trouver des conseils et se challenger.



Il est souvent nécessaire d'entreprendre pour espérer et de persévérer pour réussir”

GILBERT CESBRON

Plichon Alexie
1001 PERRUQUES
Prothèses capillaires, bonnets et franges
alexie.plichon@1001perruques.com
Tel 06 30 24 62 11



Pour Marie, elle a pu reprendre une entreprise grâce notamment au soutien de son mari qui a été un allié précieux dans cette aventure entrepreneuriale

“Même si les femmes doivent redoubler d’effort, elles y sont déjà arrivées et elles y arriveront encore plus avec le temps !”

MARIE STIER

Marie Stier est une femme de défi, elle a besoin de challenge pour avancer et lorsque sa situation professionnelle s'enlise, elle sait prendre le risque d'en sortir pour chercher une énergie nouvelle. Et c'est ainsi qu'aujourd'hui, elle est à la tête d'un pressing écoresponsable, l'Aquapressing, ouvert en septembre 2019.

Marie est issue du commerce international et a fait ses armes dans l'assistanat de direction. En 2019, elle a quarante ans et ne se voit plus progresser au sein de son entreprise, elle décide alors de changer de vie, sans savoir vers quelle destination s'orienter. Elle dira que cette décision est « un mélange de courage et de folie » et se met en quête d'un nouveau projet pour avancer. Seulement quelques semaines après sa décision, elle apprend que la gérante du pressing situé Grande Rue à Roubaix est sur le point de prendre sa retraite et cherche un repreneur. Marie en discute avec son mari, ce dernier lui ayant relayé l'information et si elle prend rapidement la décision de reprendre ce commerce, c'est aussi parce qu'elle a un coup de cœur pour ce projet. Elle voit déjà la direction qu'elle veut lui donner.

Elle va se tourner vers un pressing écoresponsable et souhaite mettre en place un lavage à l'eau, sans solvant, avec des produits français, misant sur la qualité et le respect de l'environnement. Et parce qu'elle est intransigeante envers elle-même, elle appliquera cette rigueur pour les vêtements qu'on lui confie. La satisfaction du client est son leitmotiv.

En mars 2019, elle monte des dossiers de financement et se voit à la tête d'un commerce ou tout est à aménager, à moderniser. Elle se forme auprès des fournisseurs de machines, qui aujourd'hui sont dotées de technologies à la pointe. Elle apprend les meilleures démarches pour répondre à l'orientation écoresponsable de son commerce. Elle fait acte de présence le samedi matin dans la boutique pour se familiariser avec les habitués, alors même qu'elle clôture son activité salariée.

Et en septembre 2019, elle ouvre Aquapressing. Les deux premiers mois sont de bon augure, jusqu'à ce qu'un virus y jette un froid. Après quelques semaines de fermeture, elle ouvre de nouveau, mais il y a une baisse importante de la fréquentation. Elle va se tourner vers l'activité de relais colis pour maintenir autrement la relation avec ses clients,

pour « être là » présente et utile aux autres. Elle va aussi se tourner vers l'entretien des habits de travail avec une carte prépayée destinée aux salariés.

Marie travaille seule, avec cette idée d'artisanat prônant la qualité, mais aussi parce qu'elle ne souhaite pas aller « trop vite » et pour respecter son rythme de vie. Néanmoins, cette idée d'embauche mûrit dans un coin de sa tête. Elle attend que la situation actuelle se calme, qu'elle fasse une année de business « normale » et développera sûrement d'autres activités. « Les projets ne manquent pas mais il faut savoir avancer pas à pas » dira-t-elle. Marie ne connaît pas ce monde entrepreneurial où les heures se cumulent, les jours se suivent et ne se ressemblent pas, mais elle crée une vie à son image et s'épanouit de jour en jour.

Elle admet qu'il est parfois difficile de trouver un équilibre entre vie de famille et vie professionnelle et avoue être moins disponible que lorsqu'elle travaillait en tant que salariée.

Elle décèle parfois l'inquiétude dans les propos de ces trois enfants, 20, 18 et 15 ans, où parfois, les questions liées au confort matériel sont légitimes, mais elle lit surtout de la fierté, fierté qu'elle retrouve aussi chez son mari. Lui, qui la soutient pleinement, est un allié précieux dans sa vie d'entrepreneuse, « s'il n'était pas là, ce serait tellement plus compliqué ». Il est le « ciment » de leur couple, et même s'il n'a pas de titre dans l'entreprise, il a pleinement sa place au sein de cette organisation.

Pour Marie, l'environnement familial serait la première barrière à l'investissement des femmes dans l'entrepreneuriat. Aujourd'hui, les femmes gèrent le quotidien, toutes ces petites choses qui maintiennent une vie de famille, mais si le conjoint n'accorde pas son soutien, « s'il ne libère pas du temps », une entreprise semble un élément insurmontable de plus à gérer.

Selon elle, les femmes oublient qu'elles gèrent déjà tant de choses dans tant de domaines différents, « elles ont plusieurs journées dans une seule » en plus de la charge mentale. Elle nous parlera également du syndrome de l'imposteur

qui est présent chez beaucoup d'entre elles, mais elle nous dira avec conviction « **Même si les femmes doivent redoubler d'effort, elles y sont déjà arrivées et elles y arriveront encore plus avec le temps !** ».

Elle reconnaît que ce sentiment est culturel pour les femmes, elles ont été élevées dans cette idée de performance, de perfection et aujourd'hui, elles grandissent aussi en répondant aux besoins de sécurité pour elles comme pour leur famille.

Mais si le projet ne fonctionne pas, qu'arrivera-t-il ? Il faudrait oublier l'idée d'avoir échoué, et avancer avec le sentiment de fierté d'avoir essayé. Rester soi-même est aussi un élément important dans sa conception de l'entrepreneuriat. Elle est guidée par sa rigueur au travail, mais aussi par son honnêteté. Et face aux conditions complexes, elle sait trouver les mots pour expliquer ses difficultés à ses fournisseurs et garde une excellente relation avec chacun d'entre eux. Elle est fière d'avoir gardé une situation saine financièrement et de ne pas rompre la promesse qu'elle s'est faite, de ne jamais être à découvert à la fin du mois.

Elle ne veut pas faire de chimères, souhaite développer son entreprise sur des bases solides. Ses projets de développement sont en attente, comme autant de petites graines qui ne demandent qu'à grandir quand le temps sera opportun.

« **Allez-y mais sachez bien vous entourer** », voici le message de Marie, une incitation à se mettre en action, mais aussi, une invitation à mener un projet bien ficelé. Et pour cela, il faut savoir s'entourer, frapper aux portes, aller chercher les renseignements, découvrir les associations et les réseaux pour trouver des réponses. Marie, c'est aussi une vision optimiste de la vie, car comme Oscar Wilde le disait :

“

Il faut toujours viser la lune, car même en cas d'échec, on atterrit dans les étoiles”





“Sans passion,
j’aurais tout
laissé tomber”

ANGÉLINE VINCENT

Croire en soi est essentiel, et c’est parce qu’Angéline Vincent a toujours emprunté ce chemin qu’aujourd’hui, elle est à la tête de la boutique St James de Lille.

Elle a une formation comptable, elle se dirige ensuite vers les assurances, où elle passe son BTS, mais ses envies d’ailleurs et sa volonté de parfaire sa maîtrise des langues étrangères, la conduisent vers le Royaume-Uni. Là-bas, elle découvre, entre autres, le monde de la restauration et se plaît dans l’univers du commerce. Elle fait ensuite ses bagages pour l’Espagne, où sur la Costa Brava, elle tient une boutique de bijoux fantaisie.

En 2010, la crise financière faisant des ravages sur le continent Ibérique, elle décide de son retour en France et s’installe à Lille.

Souhaitant rester dans cet univers, elle se lance dans la conception de bijoux fantaisie, et mènera dans le même temps sa recherche d’emploi. Et c’est devant l’offre du poste de responsable de boutique de vêtements St James Lille, qu’elle s’arrête. Séduite par la qualité des

produits, par la mise en valeur du savoir-faire français, mais aussi par la possibilité de reprise de la boutique, elle se lance dans l’aventure et y met alors tout son cœur.

Pendant quatre ans, son patron devient son mentor, il lui apprend toutes les ficelles du métier. Avec lui, elle voit les arguments de vente, l’approvisionnement, les collections et les fournisseurs, il lui transmet son savoir et elle souhaite reproduire ce qu’elle a appris et y mettre sa touche personnelle, avec l’idée que « l’élève dépasse le maître ».

Elle développe le business, tant et si bien, qu’elle augmentera le prix de vente de la boutique et devra donc monter un dossier financier solide pour la reprise. En mars 2017, accompagnée par la Chambre de Commerce et de l’Industrie, et par la banque, elle crée sa SARL et reprend la boutique St James.

Reprenre une entreprise dont on a été salariée a été un gros avantage car le soutien de son patron en amont est inestimable pour réussir la reprise. On ne part pas de rien et on gagne beaucoup

de temps. Le problème qu’elle n’avait pas anticipé fut le changement de posture vis-à-vis de ses collègues qui deviennent alors ses salariées.

Durant cette période, elle rejoint l’association Little Big Women, car elle répond à sa curiosité intellectuelle et à son besoin relationnel. En rencontrant d’autres femmes entrepreneures, elle va aussi trouver des solutions à ses problématiques professionnelles et personnelles. Elle accède au programme de mentorat, et se fait accompagner par Valérie Wattine, des « Pinceaux de Valérie », avec qui elle peut partager ses doutes et ses victoires. L’entourage est aussi une facette importante de sa vie d’entrepreneuse, Angéline sait s’entourer. C’est d’ailleurs aidé de son banquier qu’elle négocie le prix de vente de la boutique.

Il y a donc ceux qui font partie de la vie de la boutique, et il y a bien sûr les proches, la famille qui la soutiennent dans cette aventure, elle sait combien il est important d’avoir un partenaire à l’écoute. Elle concède que le temps accordé à son entreprise est important, que parfois les

membres de la famille ont l’impression d’être mis de côté, entre les heures passées à la boutique, et celles passées à la maison pour gérer l’administratif ou la gestion du site internet, il faut savoir s’organiser et surtout faire preuve de souplesse.

Les femmes entrepreneures portent de nombreuses casquettes, pour Angéline, il lui faut être gestionnaire, community manager, vendeuse... Elle travaille aussi sur le site internet de St James, prend des photos pour vendre ses articles en ligne et gère aussi l’intendance du foyer. Sa fille de 9 ans sait que même si maman est à la maison, elle n’est pas forcément toujours disponible pour elle, c’est une question de communication et d’organisation, ce sont deux points primordiaux pour que chacune s’épanouisse. Il est aussi nécessaire, pour elle, de trouver du temps pour prendre soin d’elle et de sa famille, et ce malgré un emploi du temps chargé. C’est un équilibre à chercher et à trouver pour avancer.

Angéline dira surtout qu’elle est passionnée, « sans passion, j’aurais tout laissé tomber ». La boutique, c’est son bébé, elle la chérit, la fait grandir et s’épanouit avec elle. Elle se sent à sa place à vendre de beaux produits, à mettre en valeur la qualité française, elle se sent à sa place quand elle part à la recherche de nouveaux articles qui répondront à la demande, quand elle partage de l’émotion et touche au cœur ses clients.

Elle aime ce métier évolutif, où aujourd’hui, plus que jamais, il faut faire preuve d’inventivité, de flexibilité, « action-réaction » dira-t-elle pour s’adapter à son environnement. Alors oui, même si au début, elle tâtonne, elle expérimente, voir qu’elle est capable de rebondir, de surmonter les épreuves, la rend fière. Et pour illustrer ses propos, elle prendra pour exemple du « click and collect », procédé qui n’est pas naturel pour une boutique de vêtements, où elle apprend encore à maîtriser différents aspects d’une communication différente, qui lui permet de tenir la barre et d’assurer des ventes pendant cette crise. Pour survivre, selon Angéline, il faut aller de l’avant, ne pas se poser trop de questions, elles viendront bien assez tôt et les réponses avec elles. « C’est en sortant des sentiers

battus que l’on découvre ses ressources », « Les seules limites sont celles que l’on s’impose », voici les messages d’Angéline Vincent. Elle nous dira que la confiance en soi est un élément essentiel de l’entrepreneuriat, parce que les ressources sont en nous. Il suffit d’y croire car « à chaque problème sa solution », et si on ne la détient pas, il faut savoir bien s’entourer.

Vincent Angéline SAINT JAMES LILLE
Boutique de prêt-à-porter
de marque française
vincent_angeline@hotmail.fr
Tel 06 01 22 56 37



“

C’est en sortant
des sentiers battus
que l’on découvre
ses ressources”

“Il n'existe pas de problème sans solution”

JULIETTE THIEFFRY



En 2022, Juliette Thieffry entre dans sa neuvième année à la tête de **Thieffry Parc & Jardin**, entreprise familiale créée par son père en 1971. Sa passion et son enthousiasme la guident dans la réalisation de jardins et d'espaces verts, mais aussi dans le monde de l'entrepreneuriat.

Après une Maîtrise de Sciences de Gestion, à MSG Lille, Juliette choisit de mener ses études en Alternance, car elle a besoin d'être sur le terrain, « d'être dans la vie réelle ». Elle est d'ailleurs toujours engagée pour favoriser la filière apprentissage.

Son premier poste en marketing, dans le secteur de la vente à distance, lui permet de révéler son besoin de contact direct avec les clients. Elle se dirige alors vers l'évènementiel pour se confronter au terrain et rencontrer ses clients.

Pendant sept ans, elle organise, anticipe, gère les événements des entreprises du bâtiment. Lors des nombreux salons, elle découvre le monde du BTP qui lui révèle son besoin de concret. Juliette apprécie particulièrement le fait de développer ses compétences commerciales et d'aller

au-devant des clients. Elle prend plaisir dans ces fonctions, mais il lui manque son projet concret et personnel pour être complètement épanouie.

Le déclic viendra d'une simple conversation, elle se souvient de cet échange impromptu avec son père qui cherche alors, un repreneur, et qui évoque le profil d'un candidat sans aucune expérience du métier. C'est à ce moment précis, que toutes les barrières psychologiques l'empêchant la reprise de cette entreprise familiale se lèvent! Reprendre l'entreprise familiale, elle l'avoue aujourd'hui, elle en a rêvé, sans jamais l'exprimer.

L'entrepreneuriat ne lui fait pas peur, elle baigne dedans depuis toute petite. D'une fratrie de quatre enfants, Juliette comme ses trois frères ont reçu de leur père ce goût d'entreprendre. Tous les quatre sont d'ailleurs Lauréats du « Réseau Nord Entreprendre » !

Elle prépare la reprise de l'entreprise **Thieffry Parc et Jardin** en se formant dans le domaine horticole, au CFA de Lomme et réalise des stages dans les entreprises paysagistes puis prend la tête de l'entreprise.

Son père lui laisse rapidement les reines, elle trouve auprès de lui et de ses frères, le soutien dont elle a besoin. Elle est alors accompagnée par le Réseau Nord Entreprendre pendant 2 ans. Ce soutien est rythmé par un rendez-vous mensuel avec un accompagnant pour échanger sur les problématiques du chef d'entreprise et notamment la mise en place de tableaux de bord.

Mais aussi, elle fait confiance aux qualités des salariés de l'entreprise pour avancer. Ses bagages de gestion et de commerce lui permettent d'orchestrer l'entreprise et ce sont les employés qui font vivre l'activité.

L'entreprise se développe rapidement, Juliette embauche et passe de cinq à plus de quinze compagnons. Même si tous les débuts d'années sont chargés d'incertitudes, ils sont aussi remplis d'optimisme ; la devise de Juliette « Il n'existe pas de problème sans solution ». Parce qu'elle ose, elle s'entoure et alors tout se met en place naturellement. Les chantiers réalisés sont de plus en plus techniques et valorisants au fur et à mesure des années. Ses équipes sont qualifiées et passionnées par leur métier.

Les chantiers de référence se multiplient. Ils représentent pour Juliette, un excellent outil de commercialisation auprès des promoteurs, des architectes et des maîtres d'œuvre de la métropole. **Juliette revendique : « Notre métier est formidable, il est en perpétuelle évolution ! Nous avons la mission d'informer collectivement sur l'importance de nos actes sur le monde végétal. Des notions nouvelles et/ou remises au goût du jour, comme la biophilie ou la biodiversité, nous influencent et nous animent. Nous travaillons pour l'avenir ! »** et c'est bien là où Juliette s'épanouit le plus !

Elle avance, passion au cœur, dans cette aventure exceptionnelle, riche et concrète, reconnaissant l'entrepreneuriat comme une gestion quotidienne des problèmes, alors même qu'il faut anticiper l'avenir. D'une certaine façon, Juliette Thieffry et ses équipes construisent un avenir, ils le façonnent, et l'entretiennent. Elle a de l'admiration pour ses collaborateurs, ceux qui supportent les caprices de la météo, qui maîtrisent la technicité des outils d'hier et d'aujourd'hui. Non seulement, ils connaissent les végétaux,

leurs caractéristiques et leur évolution, mais, ils doivent aussi imaginer ce que deviendront leurs aménagements.

C'est avec cette reconnaissance qu'elle gère le quotidien de l'entreprise, elle sait qu'elle a un rôle à jouer face aux personnes qui sollicitent ses services, elle leur explique la biodiversité, l'utilisation des produits phytosanitaires et leurs alternatives, elle leur apprend à porter un nouveau regard sur le jardin. Aujourd'hui, elle va dans les écoles, les lieux de formations pour jeunes afin de mener sa mission, pour que son expérience serve aux autres. Juliette s'investit également à L'UNEP (l'Union Nationale des Entreprises du Paysage) pour valoriser la profession et partager son expérience.

Après 8 ans d'une activité intense, Juliette découvre les bénéfices du lâcher prise. Elle prend conscience de l'importance de se ressourcer au travers d'une activité sportive régulière. Elle n'osait pas intégrer « ce temps pour elle », mais aujourd'hui, c'est une nécessité. S'oxygéner l'esprit lui permet aussi de trouver naturellement des réponses à ses problèmes lors de ses séances de course/marche et yoga.

Tous les jours, les mains dans la terre, la tête dans la réalité, elle se dit que cela ne pouvait pas en être autrement, ce métier dans la nature la fait vibrer.

Selon Juliette, « Il faut oser », juste se lancer, le réel est moins difficile que ce qu'on imagine.

Et l'histoire familiale continue de s'écrire, puisqu'à vingt ans, le fils de Juliette entreprend de reprendre le flambeau !



Notre métier est formidable, il est en perpétuelle évolution [...] Nous travaillons pour l'avenir !”

*Thieffry Juliette THIEFFRY PARC & JARDIN
Services d'aménagement paysager
Tel 03 20 41 33 14*



“Le démarrage est compliqué, mais passé le trou de l’entonnoir, tout se débloque”

AURÉLIE MORENO



Aurélie Moreno intègre l’entreprise familiale pour suivre son chemin professionnel. En 1994, son père crée NEDM, une entreprise individuelle de maintenance auprès des sociétés, elle se développe au fil des années, et Aurélie va la reprendre en 2013.

Aurélie suit une Licence en Sciences et Technologies Industrielles, orientation mécanique, quand sa mère lui propose d’intégrer la société familiale et de poursuivre ses études vers l’ingénierie en apprentissage.

C’est un défi à relever et une surprise, son père ne lui a jamais proposé de rejoindre ses équipes, peut-être ne voyait-il pas une fille, sa fille, dans cet univers masculin. Le frère d’Aurélie, quant à lui, a tenté l’aventure dans l’entreprise, mais s’est finalement orienté vers un univers professionnel différent. En 2004, elle décide d’entreprendre les deux années d’études supplémentaires et rejoint l’entreprise familiale NEDM.

Alors même qu’elle commence sa nouvelle formation, elle se retrouve directement plongé « dans le grand bain » ; son père tombe malade, sa mère va gérer le côté administratif, et elle prendra en charge le côté technique et commercial.

Elle est jeune, nouvellement associée dans l’entreprise, en apprentissage, et la fille du patron dans un univers masculin, cela pourrait être des contraintes, mais pas pour Aurélie, qui va mener tous ses projets avec détermination.

En 2007, elle rentre à temps complet au sein de la société, elle y développe la maintenance industrielle préventive et le dépannage dans tous les secteurs d’activité, elle maîtrise le suivi de contrats importants et rapidement la société se redresse.

Depuis 2013, elle gère NEDM seule, mais bien entourée, elle réorganise son équipe, choisit une apprentie ingénieure afin de créer une mixité favorisant la recherche.

Aurélie met en place des solutions clé en main, de l’étude à la maintenance des machines, et afin de répondre aux problématiques d’usinage, elle décide de reprendre l’entreprise Droulet, établissement reconnu dans le domaine de la mécanique générale de précision.

Pour ce projet de reprise, il lui faut cinq années pour trouver sa cible, et une année de plus pour la transaction. Elle sollicite l’ensemble de son réseau : la Chambre des Métiers et la Chambre de Commerce, son comptable, le syndicat patronal et ses contacts chez les fournisseurs de machines-outils.

Pendant ses recherches, elle se penche sur plusieurs dossiers sérieux, et pour chacun d’entre eux, elle a fait un audit, elle cherche « l’aiguille dans la botte de foin », elle se construit une vision globale de l’existant pour opérer une stratégie. Cette expérience lui a appris à relativiser, à être plus efficace, à avoir une analyse plus fine des situations. Et elle se lance quand les voyants virent au vert.

Avec du recul, Aurélie voit la reprise comme un « entonnoir », où il faut être psychologiquement solide pour encaisser et gérer les problèmes qui s’accumulent la première année, où il faut apprendre à gérer des collaborateurs inconnus jusqu’alors, découvrir les clients existants, déménager des locaux et gérer des problèmes techniques en urgence. « Le démarrage est compliqué, mais passé le trou de l’entonnoir, tout se débloque ». Il faut pouvoir rationaliser et anticiper cette année intensive qui laisse place à la stabilisation, la réorganisation et la pérennisation.

Lors de son cursus de création d’entreprise en dernière année d’ingénieur, elle découvre qu’elle fait partie des personnalités catégorisées comme « repreneurs » et non « créateurs », curieuse de cette démarche, elle entame des formations en développement personnel, qui lui permettent, aujourd’hui, de mieux se connaître et de définir ses besoins et ses objectifs.

Elle expérimente aussi l’univers de la création d’entreprise; en 2016, elle ouvrira une pizzeria, et grâce « à un dossier bien fait et à un business bien préparé », elle revendra une affaire qui « fonctionne plutôt bien ». Aujourd’hui, elle suit aussi son mari dans la création de son entreprise dans l’aide à la personne mal voyante et, elle est associée avec une amie dans le domaine de l’immobilier.

Aurélie a évolué dans un environnement familial où l’entrepreneuriat est un moyen et non une finalité et où le risque est maîtrisé. Prendre le relai de l’entreprise familiale ne lui paraissait pas « insurmontable », puisqu’elle voyait sa mère prendre du plaisir à travailler à ses côtés, dans la structure que son père avait lui-même créée. Elle ne fait qu’agrandir sa zone de confort, et plus elle avance, moins il y a « d’inquiétude financière ».

Elle se questionne alors, sur les femmes dans la reprise et leur rapport à l’argent. Lors des montages des dossiers de financement, elle a connu les regards interrogateurs de ceux qui ne prennent pas au sérieux une femme dans un monde industriel.

Elle a trouvé des solutions pour avancer, mais n’y a-t-il pas là un problème de fond ? Aurélie met aussi en relief le statut familial des femmes, et lorsqu’elle parle de sa famille, elle dira « cela n’empêche rien ». Elle s’est mariée pendant son école d’ingénieur, son premier garçon est né en 2008 alors qu’elle sortait de l’école, le deuxième en 2011, en pleine restructuration. Elle s’est toujours rendue sur les chantiers, même enceinte jusqu’au cou, parce que c’est son équilibre. Elle sait qu’elle ne peut pas « tout » faire, alors, tous les membres de la famille se partagent les tâches, elle apprend à ses fils à grandir dans l’autonomie et la responsabilité. Pour échanger sur ces questions, elle trouve dans l’association Little Big Women le moyen de s’exprimer.

Elle devient mentore pour une entrepreneure dans la reprise, car selon elle, pour aider un.e repreneure.e, il faut avoir expérimenté et compris les rouages de cet investissement. Elle fait aussi partie du chantier “reprise” entrepris par l’association pour mener la réflexion sur ce thème, et promouvoir la reprise au féminin.

*Moreno Aurélie NEDM
Maintenance industrielle, Bureaux
d’études, Ingénierie
Tel 03 28 09 90 90*



“

Choisissez un travail que vous aimez et vous n’aurez pas à travailler un seul jour de votre vie”

“Il faut oser faire de sa passion son métier !”

VIRGINIE LIMOUSIN

Un adage que Virginie a appliqué plusieurs fois dans sa carrière. Quand bien même elle sait que les femmes peuvent rencontrer des obstacles dans leur désir de devenir indépendantes.



Virginie est architecte d'intérieur, diplômée en BTS agencement de l'environnement architectural, elle a une licence économie de la construction et après huit années d'expérience comme salariée, elle crée **M.O.I. Maîtrise d'Œuvre Intérieure** en janvier 2016, une société spécialisée dans l'aménagement de magasins et de bureaux pour PME/TPE et de commerces. Avec cette création, elle réalise son souhait d'être entrepreneure, cette intention qui la suit depuis toujours, et qui lui permet aussi de conjuguer passion du métier et ambition. Elle va se confronter aux inquiétudes de ses proches, « comment réussir dans l'entrepreneuriat, quand on ignore ce dont il s'agit ? », mais qu'elle saura les surmonter grâce au soutien de son mari, véritable allié dans la construction de M.O.I.

Comme nous le disent d'autres entrepreneures, le soutien des proches et du conjoint est essentiel et beaucoup nous disent que sans ce soutien, elles n'y seraient pas allées.

Après la création, et en accord avec sa personnalité, elle souhaite développer des projets d'envergure: avec cette idée que « tout seul, on va plus vite, ensemble, on va plus loin », elle va chercher une entreprise à reprendre, pour avoir une équipe et pour répondre à ses ambitions.

Elle fait une première démarche vers une structure dont le dirigeant part en retraite, mais les études ne mettent pas les voyants au vert, pas de récurrence clients, rapport qualité/prix trop élevé, elle renonce à cette tentative et continue sa route.

Chemin faisant et sous les conseils de son mari, Virginie fait la rencontre de Philippe Chartres, un entrepreneur renommé pour ses agencements dans le milieu médical. Elle se forme auprès de lui au métier de l'agencement de pharmacie, il lui transmet son savoir-faire et son expérience. Un lien d'amitié se crée, et lorsqu'il envisage de prendre sa retraite, Virginie envisage de prendre le relai en rachetant sa société.

L'activité a été simple à reprendre, pendant deux ans, Virginie se perfectionne, rencontre les acteurs majeurs du métier, elle y met toute sa passion, la partie administrative et financière, quant à elle, était moins facile. Les banques ont soulevé des questions sur sa situation de femme et maman de deux enfants en bas âge, problématique qu'ils n'auraient probablement pas posée à un homme. Se sentant toujours entourée, par son mari, par le cédant, mais aussi par sa mentore, Aurélie Moreno, mentore qu'elle a obtenue grâce à Little Big Women, elle ose et s'impose dans ce monde masculin. Aurélie qui a repris plusieurs entreprises dans la maintenance industrielle connaît bien ce problème et l'aide à avancer à grand pas sur sa posture et sur bien d'autres sujets.

Et pour se donner toutes les possibilités de réussir, et outre, sa formation technique et de terrain, elle trouve auprès du « Parcours Leader Stratégique » les moyens de formuler une stratégie, de mettre sur pied un plan d'action pour son entreprise. En 2018, elle acte le rachat de la société **Philippe Chartres Agencement**, cette action lui permet de pérenniser une entreprise dont la réputation excelle, et de conserver les emplois des deux salariés en poste, tout en développant sa société M.O.I.

Aujourd'hui, elle gère quatre salariés, elle amène des prestations supplémentaires à la société : de la modernisation, du design et du digital. Son mari qui l'a toujours accompagnée, poussée parfois, est recruté comme salarié de l'entreprise en 2019. C'est devenu, plus que jamais un projet familial, où chacun trouve sa place et peut comprendre l'autre car confronté à l'envers du décor. Virginie y voit une vie de famille plus simple, et cela, grâce à une communication partagée entre tous les membres du foyer.

Ses filles ont six et huit ans, elle se reproche parfois de ne pas passer de temps au foyer, mais se rassure en écoutant ses filles lui dire qu'elles veulent être « cheffe ». Elle ressent aussi cette pression : celle d'être parfaite à tous niveaux, « super maman, super femme, super entrepreneure » ; celle de l'entourage qui ne comprend pas les heures passées au travail, loin de la maison. Pour évoquer ces problématiques, elle rejoint des réseaux de femmes entrepreneures, qui lui permettent d'échanger et de partager, de trouver une écoute bienveillante pour continuer d'avancer au mieux. Dans son entreprise, Virginie peut changer de fonctions, de casquettes en une fraction de seconde, du poste de dirigeante à celui de chargée d'affaires, elle est aussi capable de prendre tous les postes techniques de la société. Cette adaptabilité, elle la pioche dans sa personnalité, c'est une touche-à-tout, qui a besoin d'action, de travailler sous la pression, de relever des défis, et elle adore le changement. **Virginie est ce**

qu'elle devait être, même si cette liberté a un prix : celui de savoir accepter ce que l'on ne peut pas changer et faire des compromis, il lui faut relativiser et savoir mettre les priorités, là où elle souhaite les mettre.

Et si c'était à refaire, elle le referait. D'ailleurs, elle compte bien reprendre une entreprise dans les années à venir, parce qu'à la création, on doit tout créer, alors qu'à la reprise, on prend le train en marche. Oui, il s'agit souvent d'un TGV, le rythme est soutenu, mais Virginie s'est beaucoup enrichie de cette expérience. Elle a fait face à la peur de se lancer, d'être à la hauteur, parce qu'elle a lié avec Monsieur Charles, des liens de respect, de confiance et d'amitié, parce que sa mentore pouvait la soutenir dans les difficultés, cette opportunité était une évidence.

« Il faut oser » : oser consacrer du temps à son métier, sortir de son confort de vie, aller chercher les ressources pour avancer, et surtout, oser faire de sa passion son métier.

Ce qui apporte une vie rêvée, c'est la passion avec laquelle on fait les choses. « Nous sommes toutes faites de la même manière, dira Virginie, ce sont les représentations qui nous empêchent d'avancer. N'ayons pas peur de nous donner les moyens où d'aller les chercher là où ils sont » et, si les stéréotypes peuvent freiner, les femmes ont toutes les capacités à les dépasser, peut-être faut-il juste qu'elles se fassent bien accompagner sur ces aspects pour que précisément, nous puissions nous dire comme Nelson Mandela « **que vos choix soient le reflet de vos espoirs et non de vos peurs** ».

*Limousin Virginie SARL PHILIPPE CHARTRES
Société spécialisée en aménagement
de pharmacie et cabinet médical
virginie.limousin@moi-archi.com
Tel 06 26 27 69 21*



“**Fais de ta vie un rêve,
et d'un rêve une réalité**”

ANTOINE DE SAINT-EXUPÉRY

“Sortir la tête du guidon pour voir plus loin”

MARTINE CARTON



Martine Carton a grandi dans le respect de la terre, cet amour pour le terroir lui a fait découvrir divers horizons professionnels avant qu'elle ne reprenne **L'Art du Pain**, une boulangerie pâtisserie destinée aux professionnels, en janvier 2016.

Stimulée par le challenge, « il faut que ça bouge ! », elle suit des études d'ingénieur en agriculture et agroalimentaire qui la conduisent vers diverses fonctions. Elle débute dans la sélection de semences, puis dans la formation pour adultes, elle revient ensuite dans la production agricole, et pendant 14 ans, elle cultive des fraises près d'Armentières, puis devient directrice de production dans une champignonnière.

Lorsque son besoin d'indépendance se fait sentir, elle se tourne naturellement vers l'entrepreneuriat. Elle souhaite alors se diriger vers la reprise, parce qu'une activité existante lui permet de maîtriser les chiffres dès le premier jour d'activité, et c'est ainsi qu'elle fera taire ses peurs d'une trésorerie déséquilibrée.

Martine ne se voyait pas dans la création d'entreprise, chercher la bonne idée, le bon produit, le bon client, la challengeait moins que de développer une structure existante. Elle se met à la recherche d'une entreprise en vente, et c'est avec patience et obstination qu'elle monte son projet. « C'est long », Martine part alors en prospection, monte des dossiers, étudie les projets, rencontre des experts ; Elle nous dit combien ce temps doit être pris en considération dans la reprise d'entreprise. Evoquant les besoins financiers, Martine maîtrisera sa trésorerie, grâce à un emprunt plus élevé dès le départ du projet, pour faire face à la vie de tous les jours, cette démarche lui a permis d'être plus à l'aise dans son quotidien et c'est aussi ce qu'elle conseille de faire.

La première étape sera de signer une rupture conventionnelle avec son employeur, et pendant quinze mois, elle mène de front la recherche d'une enseigne, et son emploi, elle salue d'ailleurs les atouts de cette procédure, qui lui a permis d'être plus sereine, financièrement, dans sa démarche.

Les dossiers se succèdent, elle s'oriente vers les entreprises de production Agroalimentaire ou les Espaces Verts, et **L'Art du Pain** sera la quatrième structure pour laquelle Martine se projette. Elle met d'ailleurs l'accent sur cette temporalité et la nécessité de « tenir la distance » lors de la reprise, et pour cela, rien ne vaut un bon accompagnement.

Elle trouvera l'aide nécessaire auprès de son école d'ingénieur, où elle a testé son projet face à un jury d'experts, ses rencontres lui permettant de consolider ses idées, de découvrir d'autres points de vue. Lorsqu'elle est lauréate en 2016 du réseau Entreprendre Nord, elle trouvera auprès de son mentor de la hauteur pour prendre les bonnes décisions, « sortir la tête du guidon pour voir plus loin ». L'entreprise sera également nommée dans la catégorie « Nouveaux publics de l'artisanat » aux Trophées de l'Artisanat 2018.

Martine est attentive aux informations qu'elle reçoit, elle sait écouter ses interlocuteurs, et elle applique leurs conseils au moment venu.

Cette ouverture d'esprit lui permet d'apprendre des autres, de faire émerger des idées nouvelles et novatrices.

Quand elle découvre l'association Little Big Women, Martine s'interrogera sur son intégration dans un réseau féminin, elle qui prône l'égalité des sexes, mais elle trouvera les réponses lors des échanges avec les entrepreneures. Elle découvre alors des femmes ayant les mêmes problématiques où les discussions se nouent simplement, un état d'esprit différent de ce qu'elle connaît. Elle participe aux sessions de mentorat de LBW et a accompagné deux mentorées à ce jour. C'est ainsi qu'elle n'a de cesse de dire l'importance de ne pas minimiser dès l'amont son financement. Les femmes ont tendance à emprunter le juste nécessaire, ce qui peut s'avérer une erreur pour le développement de son entreprise.

Être une femme dans la reprise d'entreprise, Martine Carton, dira que ce n'est ni un avantage, ni un inconvénient, il s'agit surtout d'un état d'esprit. Peut-être qu'elle tient son caractère de son père, indépendant lui aussi, parce qu'elle

a un tempérament de leader, elle ne cesse d'avancer.

Depuis six ans, elle est donc à la tête de **L'Art du Pain**, grâce à une production optimisée et au choix de produits locaux de qualité, elle en a doublé le chiffre d'affaires, gérant les dix personnes qui constituent maintenant son équipe.

Face à un quotidien étant déjà bien rempli, Martine affronte les problèmes quand ils se présentent, et ne cherche pas à imaginer le pire. Pour elle, être cheffe d'entreprise, c'est avant tout, chercher les opportunités permettant d'avancer et ne pas se focaliser sur une liste de freins. C'est probablement ce qui lui permet de les dépasser.

Ce caractère optimiste lui permet de rester dans le présent, en évitant de s'imaginer le pire. D'ailleurs, dans quelques mois, elle concrétisera un nouveau projet, celui d'installer ses locaux dans un espace plus grand avec pignon sur rue, qui accueillera, non seulement ses clients professionnels, mais aussi les Lillois en quête de savoureuses pâtisseries.

“

Surtout, ne pas minimiser dès l'amont de la reprise son financement”

Carton Martine
L'ART DU PAIN - AU PAIN LEVÉ
Boulangerie, Pâtisserie
Tel 03 20 31 32 73

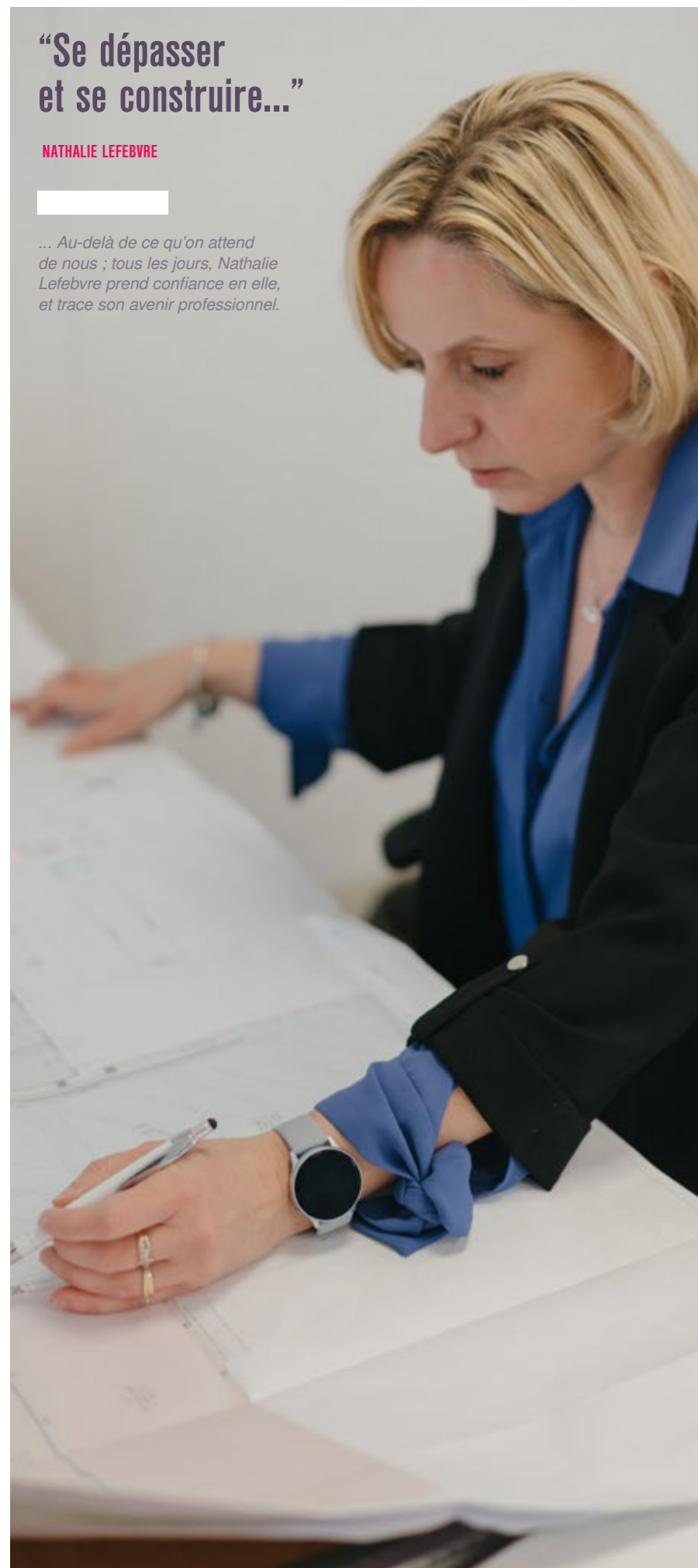


« Les femmes ont tendance à emprunter le juste nécessaire, ce qui peut s'avérer une erreur pour le développement de son entreprise »

“Se dépasser et se construire...”

NATHALIE LEFEBVRE

... Au-delà de ce qu'on attend de nous ; tous les jours, Nathalie Lefebvre prend confiance en elle, et trace son avenir professionnel.



A la sortie de ses études d'assistance de direction, Nathalie intègre un grand groupe industriel en tant que secrétaire, elle se spécialise dans les comptes-rendus des interventions des techniciens et, par la force des choses, elle prend le poste de responsable d'équipe et gère un contrat multi-techniques, multi-services auprès d'un groupe bancaire. Alors qu'elle change d'entreprise, elle devient chargée d'affaires dans le facility management, gère plusieurs contrats qui demandent de plus en plus de techniques. Deviser, conseiller, manager les techniciens, répondre à un cahier des charges, ... deviennent son quotidien, mais les déplacements géographiques et les horaires rendent la vie de famille de plus en plus compliquée...

Son évolution professionnelle, Nathalie le trouvera après sa rencontre avec Pascal, un entrepreneur travaillant dans les activités industrielles et tertiaires, et spécifiquement dans l'installation de chambres froides et de panneaux isothermes. Ensemble, ils entrevoient l'idée de scinder l'activité pour développer les activités de la partie isotherme, il vend le fond de commerce à Nathalie et, ensemble, ils créent **Indus Isol**.

Aujourd'hui, ils travaillent main dans la main à la réalisation de leur projet. Administrativement, elle gère les deux entreprises, celle de Pascal et **Indus Isol** dont elle supervise le côté commercial. Grâce à l'appui technique de son conjoint, elle ne cesse d'apprendre jour après jour, et passe, sans cesse, d'une fonction à une autre, dans l'entreprise comme dans la vie.

Nathalie évoque les exigences d'une vie de famille recomposée, où les prérogatives des enfants reposent essentiellement sur ses décisions. Elle est cheffe d'entreprise et maman à temps plein, côté professionnel, elle est soutenue, côté famille, elle gère seule ses deux enfants, et la tenue de la maison. Mais elle voit dans ces difficultés, des défis à relever.

Nathalie s'est formée auprès de la BGE où elle a trouvé soutien et conseil, pour la gestion de son entreprise. Elle souhaitait

connaître les tenants et les aboutissants, ainsi que les différentes facettes de la création de l'entreprise pour être indépendante dans sa démarche. Elle a d'ailleurs développé la communication, aspect que son conjoint n'avait pas pris le temps de faire. Depuis deux ans, elle se charge du chiffrage sur plan, elle affine ses ressentis techniques et elle valide ses devis auprès de son conjoint, ce qui lui permet d'apprendre les normes et les processus, de pointer sa vigilance dans tous les domaines.

Elle travaille aussi son manque de confiance en elle, comment convaincre alors que l'on doute. Elle apprend à se faire confiance, et a même demandé à son conjoint de lui déléguer certaines tâches, elle lui montre qu'elle est capable. Elle sait qu'il ne cherche qu'à l'aider, que c'est une manière de la protéger, mais aujourd'hui, elle lui montre qu'elle sait aller de l'avant. Elle se souvient de cette épreuve, cette présentation pour le prêt d'honneur et sa fierté d'avoir présenté son projet seule. Elle se souvient de la panique, lorsqu'il lui a fallu prendre la parole devant 800 personnes et relever pleinement le nouveau défi.

Aujourd'hui, elle aime présenter son entreprise lors des salons, elle prend plaisir à échanger et à découvrir les autres entrepreneurs de la région.

Sa place de femme dans un métier d'homme est interrogée, lorsqu'elle est accompagnée par son conjoint, le client ne s'adresse qu'à lui, Pascal passe souvent pour le « patron » de la boîte, alors qu'elle en est la gérante. Les salariés l'appellent pour les absences, les problèmes de voiture, mais joignent son conjoint pour toutes les questions techniques. Il lui faut prendre sa place dans un milieu masculin.

Nathalie a rencontré l'association Little Big Women juste avant la période de confinement, poussée par sa curiosité naturelle et par son envie de « parler boulot » en dehors de la maison. Depuis la création d'**Indus Isol**, les collègues féminines lui manquent, et ses rencontres avec d'autres femmes entrepreneures lui permettent de voir comment les autres s'en sortent dans leur quotidien. Elle attend d'avoir une mentore, une personne qui pourrait lui donner, encore plus confiance en elle, et un autre regard sur ses activités.

Elle saura qu'elle a réussi quand elle n'aura plus besoin de son conjoint pour avancer dans les dossiers techniques. Parce que Pascal connaît bien le terrain, il est capable de faire des arrangements techniques, elle ne se sent pas encore les moyens de le faire, mais elle est en apprentissage.

Pour Nathalie, « rien n'est impossible » : elle sait que ses freins sont liés à son éducation, à la manière dont elle a été élevée, avec un parent qui a toujours cru en elle, et un autre qu'il l'a tiré vers le bas. Cette prise de conscience lui permet d'utiliser l'adage « qui ne risque rien, n'a rien » pour continuer à avancer. Elle sait aussi qu'elle saura trouver de l'aide dans le coaching, dans sa volonté de ne jamais baisser les bras et de prendre les choses en main.



Qui ne risque rien, n'a rien”



Lefebvre Nathalie INDUS ISOL

Construction isotherme nathalie.lefebvre@indusisol.fr Tel 07 67 25 87 86

“Une des qualités d’un dirigeant est sa capacité à bien s’entourer”

STÉPHANIE MORVAN

La qualité, voici le leitmotiv de Stéphanie. Cette recherche du travail bien fait va la conduire à créer Joker en 2006 et de reprendre une dizaine d’entreprises depuis.



Depuis toujours, Stéphanie sait qu’elle va entreprendre, et pour atteindre son but, elle va « faire ses armes » dans le salariat. Diplômée de l’Ecole Supérieure de Commerce de Brest, elle accède à divers postes de cadre supérieur chez Air Liquide, un grand groupe industriel. Pendant sept ans, elle apprend, elle capitalise des savoirs ; le marketing, la vente, la négociation, le management, et surtout l’importance de la qualité, celle des produits, des process, mais aussi des relations.

Avec son mari et ses deux enfants, elle s’installe dans le Nord après une mutation et c’est dans la région lilloise qu’elle envisage la création de son entreprise.

Pour concrétiser son projet, elle se penche sur les secteurs porteurs et se renseigne sur le plan Borloo. À cette époque, le ministre de l’Emploi prévoyait une ouverture des marchés des services aux entreprises, avec une explosion de la demande des particuliers si l’entreprise répondait à une qualité de service maîtrisée.

Le service à la personne, et notamment, le métier d’assistance ménagère résonne dans son parcours, elle faisait des ménages pour payer ses études, sa maman travaillait en tant qu’agent des services médicaux, sa tante a fréquenté l’école ménagère, et depuis qu’elle travaille, elle emploie une assistance dans son quotidien. Son idée prend alors forme, mais comment répondre à l’exigence de qualité qu’elle se fixe ? Il existe bien des formations de techniciens de surface, mais elles concernent les activités industrielles, quant aux écoles ménagères, la dernière a fermé en 1968. Pourtant, ce métier demande des techniques d’organisation, d’efficacité, de posture, d’ergonomie, de sécurité et d’hygiène.

Elle décide donc de créer, non pas une entreprise, mais deux ! En 2006, Joker voit le jour en même temps que son centre de formation. Quelques mois plus tard, son troisième enfant rejoint la famille, montrant que la vie de famille est compatible avec une vie d’entrepreneuse enthousiaste.

Pour son centre, elle s’entoure de deux assistantes ménagères expérimentées et passionnées, et d’une ancienne gouvernante d’un hôtel de luxe pour créer les contenus et les supports de sa formation. Sa première session compte dix stagiaires pour deux mois de formation. La durée peut paraître longue, mais c’est le temps nécessaire pour apprendre le savoir-faire et le savoir-être d’une « super » assistante ménagère.

Les dix apprenti.es sont embauché.es en CDI à l’issue de la session, elles seront les premières d’une longue liste, puisque toutes les personnes qui signent chez Joker sont embauchées à durée indéterminée. De plus, elles travaillent aux horaires qui leur conviennent entre 9h et 17h, afin que vie professionnelle rime aussi avec vie personnelle.

Depuis quelques années, sa formation est certifiante, ses stagiaires accèdent à un diplôme, ce qui pour certains, est une première. Les stagiaires sont formé.es pour être employables dès l’obtention de ce diplôme, d’ailleurs son taux d’embauche est très élevé à l’issue de la formation. Stéphanie souhaite ainsi valoriser la profession, et souhaite, aussi, donner accès au métier aux personnes éloignées

de l’emploi. Cette mission sociale, voire sociétale, se verra bientôt couronnée par un agrément pour l’entreprise.

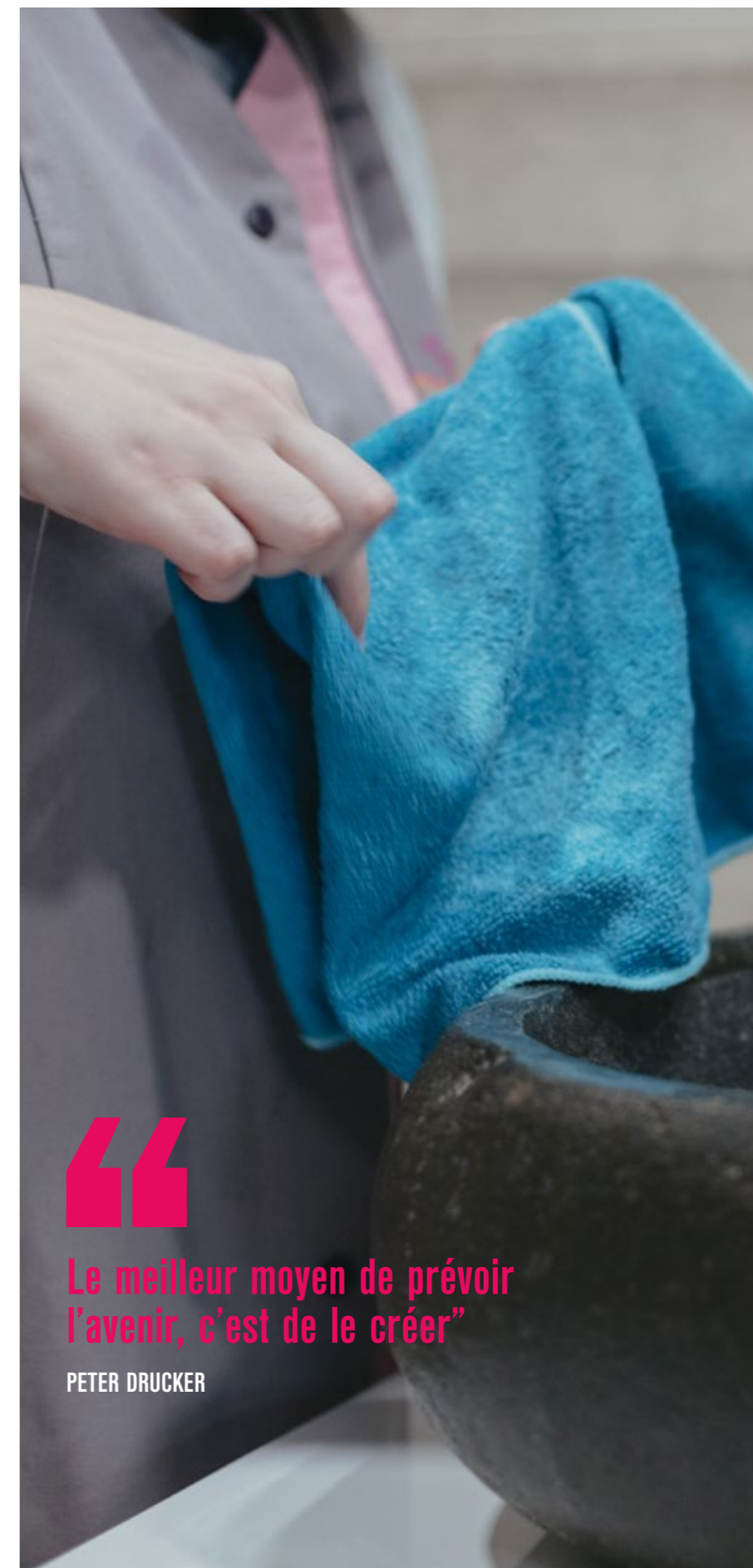
Depuis 2010, pour suivre la progression de Joker, Stéphanie Morvan reprend les entreprises de son domaine d’activité. La dernière en date, qui est aussi la dixième reprise du groupe, est un centre de formation, développant alors ses activités vers la petite enfance et les métiers du maintien à domicile des séniors.

Pour que la passation se passe le mieux possible, elle laisse beaucoup de place à l’écoute, mais aussi à une communication saine avec le cédant, et pour que les nouvelles équipes se sentent intégrées, elle met un point d’honneur à partager ses valeurs et sa philosophie.

A ce jour, elle délègue les centres de formation aux directrices et se concentre sur le développement des activités de la prestation de services, ouvrant des antennes sur Nantes, Rennes, Bordeaux et bientôt Lyon. Joker compte mille clients satisfaits et deux cent cinquante salariés.

Stéphanie met l’accent sur l’importance d’être bien accompagné dans son cheminement entrepreneurial. « L’une des qualités d’un dirigeant est sa capacité à bien s’entourer », et pour s’entourer de bons interlocuteurs, elle se fait confiance, cherche des personnes qui sont dans l’action, aussi rigoureuses et pointilleuses qu’elle, et notera qu’elle utilise sa capacité à comprendre et communiquer avec les autres, faisant alors référence aux huit types d’intelligence théorisés par Howard Gardner. Lauréate de Nord entreprendre et de plusieurs prix de l’entrepreneuriat, elle s’est aussi fait connaître des experts et des bonnes personnes.

Avec humilité, elle ne cherche pas à être un exemple, pourtant, elle est toujours présente quand Little big women lui demande de parler de son expérience ou même de devenir mentore pour accompagner une femme qui se lance dans la création ou la reprise d’entreprise. **Elle montre qu’avec détermination, patience, et en s’entourant des personnes compétentes dans leur domaine, la fierté et la réussite du travail bien fait sont accessibles à toutes, dans la création, comme dans la reprise entrepreneuriale.**



“

Le meilleur moyen de prévoir l’avenir, c’est de le créer”

PETER DRUCKER

Morvan Stéphanie JOKER - LIBERTÉ
Services à la personne - Aide à domicile sur mesure
stephanie.morvan@jokerliberte.fr
Tel 03 20 182 182

“Avec patience et détermination, Emile surmonte les obstacles”

EMILIE BEAUREGARD



Emilie Beauregard, ou le parcours d'une entrepreneuse en quête de sens. Aujourd'hui, elle est à la tête du Salon de Léontine, et a ouvert un deuxième salon de thé, Le Minorelle à Marcq-en-Barœul.

Elle grandit en région parisienne, où elle passe un BTS Immobilier, puis poursuit des études de droit international dans la capitale belge, et rejoint ensuite le Nord et la région lilloise en 2005. Ne trouvant pas de poste dans le droit, et par un concours de circonstance, elle revient dans le monde de l'immobilier. Rien ne laisse alors présager une carrière dans la restauration.

Pendant huit ans, elle gravit les échelons des agences qu'elle intègre, Lille, Valenciennes, et apprend à manager des équipes. Mais, il y a ce petit quelque chose qui fait qu'elle ne se sent pas totalement à sa place.

Devenue maman, elle cherche à se réorienter, et commence une prépa en droit pour devenir avocate. Quelques mois passent, enceinte de jumeaux, ses capacités physiques ne lui permettent pas de suivre correctement la formation. Les doutes l'assaillent, avec ses trois enfants, sans travail et sans idée précise sur son orientation professionnelle, elle entend alors parler d'un ami qui vend son bar.

L'idée fait son chemin, Emilie en quête d'indépendance et avec ses bagages de management, se projette. La reprise d'une entreprise la rassure, elle ne se sent pas de partir de zéro, elle préfère se diriger « vers une structure qui tourne ». Une chose, néanmoins, ne correspond pas à ses attentes « comment concilier une vie de famille et une vie nocturne ».

Les discussions familiales la conduisent vers le Salon de Léontine, ce salon de thé lillois serait mis en vente par des amies d'une cousine. Ce lieu correspond à la qualité de vie qu'elle imagine, elle aime l'ambiance qui y règne, et après-tout, elle adore « la bonne bouffe », et elle se lance dans la préparation du projet.

En septembre 2018, elle reprend le salon, utilisant comme cela se faisait déjà, des produits de qualité, du bio et du local, et met en avant les petits producteurs. Emilie poursuit cette dynamique.

En 2019, une première récompense, leur cookie chocolat noir et fleur de sel est élu meilleur cookie de Lille.

Elle présente une cuisine saine et savoureuse, avec des propositions pour tous, sans gluten ou végétarienne mais également végan sur demande.

Elle expérimente un nouveau métier, celui de la restauration, auprès de sa nouvelle équipe, elle prend en charge le service et la gestion de l'établissement, elle se heurte aux mesures managériales existantes. Même si la reprise a ses bons côtés, celui de démarrer avec une équipe existante, elle a aussi ses revers en termes de management. Elle doit montrer de quoi elle est capable pour gagner l'estime de ses collaborateurs et faire bouger progressivement les résistances aux changements.

En plein dans cet élan d'adaptation et de développement, les choses se compliquent lorsqu'elle apprend que son conjoint doit surmonter un problème de santé, et pendant un an, la famille se serre les coudes pour combattre ensemble la maladie. Elle prend le temps qu'il faut pour sa famille, et l'équipe du Salon de Léontine gère le quotidien. A son retour dans la structure, les animosités sont plus vives encore, et cerise sur le gâteau, le Covid stoppe toutes ses activités.

Durant cette période compliquée, elle a dû refaire surface et reprendre les rênes. Elle reste motivée et confiante, malgré les difficultés, trouvant une aide précieuse auprès de son conjoint, qui gère à part égale les enfants et la maison, mais aussi auprès de ses parents, tous deux entrepreneurs dans l'expertise comptable. Elle trouve aussi l'énergie auprès de sa sœur qui la rejoint dans ses projets entrepreneuriaux.

Ils sont, toutes et tous, des piliers dans son parcours, tant moralement que physiquement, ou encore dans les réalisations des dossiers ou les plans de trésorerie. Être soutenu par son entourage proche et par des associations de conseil et de financement reste primordial dans un projet de création et encore plus de reprise.

Lors de sa présentation à Initiative Lille Métropole pour une demande de prêt d'honneur, ils la guident vers l'association Little Big Women, où elle trouvera aussi auprès de Stéphanie Morvan une mentore pour échanger sur sa situation. Elle se souvient d'une mise en réseau

avec une restauratrice, lorsqu'elle a souhaité échanger sur des questions de management dans ce secteur d'activité.

Elle avance un pas après l'autre, avec sa sœur, elles répondent à un appel d'offre de la ville de Marcq-en-Barœul, et c'est ainsi que le 2ème salon de thé « Le Minorelle » ouvre ses portes en juin 2021.

Le monde de la restauration a souffert de la crise sanitaire, le commerce peine à se rentabiliser, et plus que jamais, la gestion du personnel est difficile. Emilie trime à recruter, à fidéliser ses collaborateurs, parce que le métier n'est pas simple, et que les salaires ne sont pas à la hauteur. Marie, une ancienne cuisinière de Léontine, est sollicitée pour gérer ce site, et elle travaille également au salon « Le Minorelle » en tant que responsable de cuisine.

Avec patience et détermination, Emilie Beauregard surmonte les obstacles, illustrant qu'une femme peut être tout à la fois : une mère épanouie, un soutien de famille, une entrepreneuse méritante à la tête de deux établissements qui emploient une dizaine de personnes.

Elle est fière de permettre à ses collaborateurs d'envisager leur avenir grâce à un emploi, de faire travailler des fournisseurs locaux, d'utiliser des produits sains et respectueux de l'environnement



La seule chose qu'on est sûr de ne pas réussir, c'est celle qu'on ne tente pas”

Beauregard Emilie
LE SALON DE LÉONTINE - LE MINORELLE
Salons de thé & petite restauration
Tel 03 20 51 99 41

Emilie illustre qu'une femme peut être tout à la fois une mère épanouie et une entrepreneuse méritante à la tête aujourd'hui de 2 établissements employant 10 salariés.





“D’avoir été salariée pour mon père [...] était un atout, notamment par rapport au fait d’être une femme dans un milieu d’hommes”

ISABELLE ALEXANDRE

Isabelle a les mains dans le cambouis et la tête bien posée sur les épaules. Depuis 2017, elle est à la tête de la **Carrosserie Alexandre**, entreprise familiale créée en 1979 par son père.

Durant ses études de biochimie, Isabelle se voit travailler dans le domaine de la santé, et lorsqu'elle débute sa carrière dans les entreprises alimentaires, elle ne trouve pas sa place dans cet univers, c'est alors que l'arrivée de son premier enfant lui ouvre un nouvel horizon. En congé maternité, elle offre son aide à ses parents, propriétaires et gérants de la **Carrosserie Alexandre**, un garage qu'elle connaît parfaitement pour y avoir fait ses premiers pas, et passé tout son temps libre depuis sa naissance.

Elle aide d'abord au classement, puis à l'administratif et a toujours un œil attentif et discret à l'atelier.

Alors que son père anticipe son départ à la retraite, vient se poser la question de la reprise du garage. Comment perdurer les activités de l'entreprise familiale qui s'est faite un nom dans le secteur, comment maintenir les emplois créés en son sein ? Un membre de la famille se positionne, mais ce projet ne voit pas le jour, il est temps alors pour Isabelle de faire entendre sa volonté d'entreprendre. Depuis toujours, elle a le projet d'ouvrir son entreprise, « de créer sa boîte », le commerce lui plaît mais dans quel domaine pourrait-elle le faire ?

Une nouvelle orientation se profile, alors que jamais cette reprise de flambeau par Isabelle n'a été formulée auparavant, l'idée chemine. Elle l'annonce à son père qui au départ semble surpris mais très vite tente fièrement le passage de relais. Elle deviendra assistante de direction, et progressivement, afin de prendre pleinement ses marques, son père lui laisse les clés du garage pour des périodes de plus en plus longues. Pour autant, elle savait qu'elle pouvait le joindre à tout moment en cas de besoin. Isabelle a tout appris « sur le tas » auprès de son père, ils se comprennent, utilisent le même vocabulaire, même s'il faut conjuguer avec le caractère entier de ce dernier. Elle apprend aussi que la gestion d'un garage se pratique en partie dans les bureaux, entre la gestion des pièces et la facturation. Au départ en retraite de son père, elle va diriger seule pendant quatre ans, elle est secondée aujourd'hui par un chef d'atelier.

Au garage, elle tient particulièrement à la satisfaction des clients à être digne de leur confiance. Avec passion et patience, elle explique la nécessité ou non d'intervenir sur le véhicule et il n'est pas rare qu'elle prenne le stylo pour expliquer les travaux effectués. Elle fidélise ses clients, et voit souvent de nouveaux arrivants franchir ses portes par recommandation. **Même si c'est de moins en moins vrai, une femme dans ce milieu masculin interroge non seulement le client, mais aussi les fournisseurs et les experts. Pendant plusieurs années, elle a joué des coudes pour se faire une place, elle a dû prouver ce qu'elle valait, elle a malheureusement aussi déjoué des argumentaires de certaines personnes malintentionnées. Avec le recul, Isabelle avoue qu'il lui a fallu se battre plus que si elle était un homme.**

Aujourd'hui, parce que la carrosserie est bien structurée, elle peut s'absenter pour créer une nouvelle activité qui lui tient à cœur. Pour cette nouvelle activité, Isabelle n'est plus dans la reprise mais dans la création entrepreneuriale : elle a ouvert en mai 2021, une épicerie vrac spécialisée dans le zéro déchet à Wasquehal, répondant à sa passion pour les produits alimentaires naturels.

Elle jongle avec le temps, la carrosserie le matin et le midi, la boutique le reste de son temps. Toujours animée par cet amour du contact client, par la notion de confiance, d'échange et de transparence et depuis presque 40 ans, c'est ce respect de l'autre qui lui permet de guider, conseiller ses clients dans le garage comme dans la boutique.

Isabelle avoue que la reprise au sein de sa famille lui a permis d'être plus sereine dans sa démarche. « D'avoir été salariée pour mon père et ainsi de bien connaître le secteur d'activité de la carrosserie et l'équipe était un atout, notamment par rapport au fait d'être une femme dans un milieu d'hommes ».

« L'élément déclencheur pour moi, était de reprendre une entreprise familiale connue et reconnue fonctionnant depuis des années, ayant de bons résultats et une bonne équipe ».

Elle dira que son parcours lui a évité d'être confrontée aux mauvaises surprises et aux vices cachés. Sur ce point, elle insiste sur le fait de bien préparer la transmission avec le cédant. « Il est important les premiers mois d'avoir des conseils du cédant, quelle que soit la forme ».

Elle sait aussi que sans le soutien de sa famille, de son mari, des enfants, elle n'aurait pas fait ses démarches. Parce qu'il faut supporter le quotidien d'un entrepreneur, souvent fait de questionnements, de doutes, et de hauts et de bas.

Auprès d'eux, elle trouve aussi le recul nécessaire pour faire les bons choix et aussi parce qu'elle sait se remettre en question régulièrement, « Rien n'est jamais acquis » ; citation qui lui tient à cœur de partager.



Rien n'est jamais acquis”

Alexandre Isabelle
LA CARROSSERIE ALEXANDRE - AXIAL
Garage automobile
carrosseriealexandreaxial@gmail.com
Tel 03 20 26 92 60



“Parce qu’à plusieurs,
on est plus forts”

EMMANUELLE FROGER



Pour Emmanuelle Froger, quand l'action est liée à la volonté, tout devient possible ! Guidée par cette énergie, elle a repris l'enseigne Bonsigne en septembre 2021.

Emmanuelle est issue d'une grande école de commerce. Animée par sa passion pour le bien manger et la gastronomie française, elle commence sa carrière professionnelle dans les grosses entreprises de l'alimentaire en tant que responsable marketing et travaille notamment sur le développement des robots de cuisine.

Pendant la période de chômage partiel dû à la situation sanitaire de 2019 et 2020, elle connaît ce qu'elle appelle « la crise du confinement », une remise en question du sens de sa vie, personnelle et professionnelle, et de l'impact environnemental que nous avons tous sur le monde.

Pour se réaliser en accord avec ses valeurs, elle « donne la chance à l'entrepreneuriat », elle s'installe d'abord sur la région lilloise pour vivre avec son compagnon et réfléchit à un projet en lien avec la gastronomie et le respect de l'environnement.

Pour partir à la rencontre des meilleurs acteurs de la gastronomie Lilloise, elle participe au « Food Court », un espace regroupant bars et restaurants, animation et festivité, où les fondateurs réunissent les meilleurs restaurateurs, autour d'une vision de la street-food créative et qualitative, 100% maison et locale.

Emmanuelle y fait la rencontre de Candice Bignot, gérante du bar boutique **La Biche & Le Renard**, qui recherche une personne pour reprendre sa seconde activité : la vente de boissons et biscuits apéritifs en zéro déchet, Bonsigne.

Elle prend la décision de s'associer dans ce projet inspirant qui répond

à ses valeurs, et reprend l'activité en septembre 2021. Cette reprise lui permet un démarrage rapide dans la vie d'entrepreneur, l'épicerie ayant besoin d'un nouveau souffle, elle repart de zéro pour pérenniser l'affaire et « se donne corps et âme » à la petite épicerie.

Si elle apprécie ce démarrage quasi-immédiat, elle se rend compte que la reprise implique aussi de partir avec « des bagages qui ne sont pas forcément idéals » et qu'il faut pouvoir gérer les imprévus.

Et bientôt, la « petite » épicerie n'est plus, elle s'agrandit ! Emmanuelle passe son CAP cuisine et pâtisserie en candidat libre, elle teste ses recettes dans sa cuisine, et devant l'enthousiasme de ses clients, en janvier 2022, elle propose un service traiteur, une cuisine végétale et de saison, livrée dans la région lilloise dans de la vaisselle chinée et consignée, des serviettes en tissus recyclées, à destination des particuliers et des professionnels.

En quelques mois, elle recrute dix partenaires au sein de **Bonsigne**, des profils hétéroclites pour déléguer et se développer. « La gestion de l'humain est ce qu'il y a de plus compliqué » avouera-t-elle. Elle apprend la gestion managériale, et chaque jour, elle fait en sorte que ses employés soient heureux de travailler pour une entreprise engagée et responsable.

Aujourd'hui, son objectif est de montrer que la fête zéro déchet est possible. **Bonsigne** s'occupe de la partie compliquée de la logistique : la vaisselle et le linge sont nettoyés, livrés, et récupérés, le service traiteur est engagé dans la démarche, pour que festivité et convivialité résonnent avec engagement écologique et consommation responsable.

Pour réussir dans son projet, Emmanuelle Froger a osé, et elle a osé demander de l'aide, même si elle concède qu'elle a mis du temps à reconnaître ce besoin. « Parce qu'à plusieurs, on est plus fort », se faire accompagner est une clé de sa réussite.

À Euralimentaire, ou à la CIC, elle trouve les partenaires et les opportunités pour se développer, mais avoue qu'elle se sent parfois seule face des questionnements plus personnels, et c'est chez Little Big Women qu'elle trouve une oreille attentive.

Elle intègre le programme de mentorat de reprise et son parrain, Ludovic Verbrugge, lui permet de partager ses difficultés, de parler sans peur du jugement, ou parfois même de simplement bavarder, elle se surprend à déposer ses bagages et à trouver elle-même les réponses à ses questions.

Aux futures entrepreneures, elle dirait qu'il faut oser demander, s'entourer et se faire accompagner, peu importe vers quelle structure ; un incubateur, un réseau, ou d'autres entrepreneurs. Que la richesse réside aussi dans l'apprentissage dans tous les domaines, que la satisfaction se trouve dans le travail accompli en accord avec soi et ses valeurs. Et alors « quand on veut, on peut » !

“

**Soyons le changement
que l'on veut voir
dans le monde”**

GANDHI

Froger Emmanuelle **BONSIGNE**
Épicerie/traiteur apéritif zéro déchet
emmanuelle@bonsigne.fr
Tel 06 59 13 41 44





“Me dire que c’est possible !”

EILEEN ACHEAMPONG

... voici le point de départ du restaurant africain « *Didie African Food* » qu'Eileen Acheampong a ouvert en juillet 2022.

Eileen Acheampong évolue dans le commerce et la communication, quand le Covid fige une grande partie de la France, elle qui travaille alors dans l'événementiel se retrouve cloîtrée chez elle.

Privée de relation sociale, se retrouvant devant un écran pour le télétravail, elle se délite doucement. Elle trouve le réconfort dans sa cuisine où avec sa fille de 10 ans, elle conçoit, confectionne et réalise des plats inspirés de son enfance au Ghana. **Comme beaucoup, cette période lui a permis d'ouvrir les yeux sur sa carrière.** « Ce qui me faisait vraiment plaisir, c'était de cuisiner ». Cette passion culinaire lui souffle l'envie de construire un projet professionnel dans ce sens, elle commence par une formation de cuisinière, et obtient son diplôme en 2021. En parallèle, elle suit une formation à la CCI en création et reprise

d'entreprise, alors que son projet n'est pas mentalement abouti, elle passe devant le jury de professionnel et tous lui donnent le feu vert.

« Me dire que c'est possible, que les autres croient en mon projet » Eileen prend confiance et décide de se lancer dans l'entrepreneuriat.

Elle se met en quête d'un local et très vite une opportunité se présente à elle. Elle rencontre Florie qui cherche à vendre son restaurant **Les 5 Marmites**, traiteur où cuisine africaine et européenne se mélangent, sur la place Rihour de Lille. Elle part ensuite en quête de financement, monte des dossiers pour des prêts d'honneur, cinq à six mois à vivre les montagnes russes des émotions, entre moment de doute et euphorie créative.

Elle fait face aux incertitudes, et continue d'avancer, parce qu'elle sait qu'elle est

au bon endroit et à la bonne place. Et en mai 2022, elle crée **Didie African Food**, sa société, puis ouvre les portes du restaurant en fanfare pour la Braderie de Lille en septembre. Elle propose alors un menu spécial, avec les incontournables moules. Mais chez elle, les fruits de mer étaient servis avec une sauce mafé (arachide) ou une sauce yassa (citron, citron vert, moutarde) et les frites sont aux patates douces.

À table, elle met à l'honneur les mets de son pays d'origine, le Ghana, et pour que les convives découvrent son univers et son héritage culinaire, elle propose une cuisine de mixité dans une atmosphère chaleureuse à la mode africaine.

Elle démontre que la cuisine ghanéenne est saine et gourmande, loin des idées reçues grasses et pimentées, et qu'il ne faut pas de palais spécifique pour apprécier.

Eileen cherche toujours des ingrédients facilement accessibles (poulet, avocat, farine de manioc et graine de millet) qui se trouvent dans les épiceries du coin, et sont agrémentés d'épices. Eileen change de carte toutes les deux à trois semaines, faisant voyager les papilles au grès des pays d'Afrique : Du Togo, du Bénin, de l'Afrique du Sud ou du Sénégal. « L'idée, c'était de faire un tour de l'Afrique. » Elle travaille seule au restaurant, endosse tous les rôles du restaurateur mais aussi ceux d'une cheffe d'entreprise, passant des cuisines en sous-sol à la salle, des publications sur les réseaux sociaux au recrutement d'un contrat étudiant.

Dans la reprise d'un établissement avec les mêmes tonalités, « ce qui est difficile est de se différencier de l'ancien propriétaire », les habitués cherchent ce qu'ils appréciaient auparavant. Eileen essaie donc d'apposer sa signature. Mais reprendre le même type de commerce lui a aussi permis de partir sur des bases chiffrées solides, un business plan et un budget prévisionnel aux

éléments tangibles, moins d'hypothèse et plus de réel vérifiable.

Eileen s'est entourée dans cette aventure d'un proche qui lui a permis de déjouer quelques pièges administratifs, de la CCI ensuite, pour les formations et la formalisation de l'entreprise, et de Little Big Women depuis septembre.

Dans ce réseau, elle n'a pas besoin de prouver et de rassurer les interlocuteurs sur sa place de femme entrepreneure et maman solo, elle y rencontre d'autres femmes avec les mêmes profils et les mêmes interrogations.

Elle se trouve « moins seule » parmi ces femmes aux énergies communicatives, elle s'inspire des rencontres, se nourrit des idées qui foisonnent.

Martine, est sa mentore dans l'association. Grâce à elle, elle s'aguille vers des nouveaux modèles, elle peut prendre du recul et bénéficie d'un regard extérieur.

Si elle juge que son conseil envers les futures entrepreneures semble simpliste, il n'en reste pas moins le reflet

de la concrétisation de son projet, « **ne rien lâcher, y croire, parce que c'est possible** » ! Eileen a tenté, a osé, elle avance malgré les difficultés, cherchant de l'aide et de l'énergie dans ce, et ceux qui l'entourent. Elle ne regrette jamais sa détermination. Elle se sent « maître de son destin », et prête à développer **Didie African Food** et voir où cela la mènera !

“

Ne laisse jamais quelqu'un te dire "Tu n'y arriveras pas"

VEDIKA GOEL

Acheampong Eileen
DIDIE AFRICAN FOOD

Restaurant aux saveurs panafricaines
didiebyeileen@gmail.com
Tel 06 63 32 92 49





“Je voulais prouver au monde que j’étais capable !”

CÉLINE MARESCAUX

Céline s’est formée, non pas sur les bancs des grandes écoles, mais auprès de belles enseignes de prêt-à-porter et de lingerie, et « c’est sur le tas » qu’elle apprend les métiers de la vente et du conseil. À 25 ans, elle devient entrepreneure et ouvre « Céline Lingerie ». Sa boutique prend la relève d’une enseigne de bonneterie implantée depuis 40 ans à La Madeleine, près de Lille.

Céline s’oriente d’abord vers la coiffure ou la petite enfance ; si elle fait fausse route, et s’interroge sur son avenir professionnel, elle garde l’envie d’avancer et d’apprendre. Elle intègre l’École de la Deuxième Chance qui lui permet de faire des stages en entreprise, et c’est dans une boutique de prêt-à-porter et notamment dans le rayon lingerie, qu’elle découvre où elle se sent le mieux. Elle continue alors son cheminement au sein de l’école,

entre visites d’entreprises et préparation de son Titre Professionnel d’employé commercial en magasin. Elle apprend au détour d’une de ces rencontres, qu’une boutique de la Galerie des Tanneurs cherche une apprentie et lui confie son CV. Durant plus de trois années, elle se forme auprès de la gérante, découvre « les conseils à l’ancienne », Céline se sent parfaitement bien, et trouve sa voie. Malheureusement, à la fin de son cursus, la boutique ferme définitivement, et de nouveau, elle est à la recherche d’un emploi.

Hors de question pour Céline de rester au chômage, elle veut travailler et s’enrichir de nouvelles expériences et de savoir-faire. Elle intègre une boutique de prêt-à-porter qui bientôt ferme pour cause de Brexit, cherche une nouvelle place, dans une boutique de lingerie implantée à Mac Arthur Glen, elle trouve un poste à temps plein pour remplacement. Entre

autonomie et polyvalence, elle retrouve son enthousiasme de conseillère, et cette envie d’avancer, même si l’enseigne ne permet pas aux employés de progresser au sein de la boutique.

C’est à ce moment, et en pleine braderie de Lille, qu’elle apprend qu’« Adeline Lingerie », située à La Madeleine, ferme sa boutique pour s’installer à Valenciennes. Son premier réflexe est d’appeler ses parents, pour leur faire part de cette information et surtout pour leur partager son envie de reprendre la boutique.

En ce jour de septembre 2020, la situation sanitaire est tendue, entre fermeture administrative et développement de la vente en ligne, les doutes sont fondés, mais Céline est sûre d’elle, tant et si bien, qu’elle les persuade de tenter le coup ! Pendant deux semaines, elle va à la recherche d’informations pertinentes, auprès des clientes, comme de la propriétaire des lieux.

Céline fait d’ailleurs face à quelques rétentions d’informations de sa part, surprise de sa démarche alors que l’information de son départ n’était pas ou peu divulguée auprès de ses clients.

Elle monte un business plan en quelques semaines. Sans connaissance dans ce domaine, elle pioche les informations sur Internet, aidée par son père qui maîtrise les chiffres, et par un expert-comptable qui s’orientent vers le conseil aux jeunes entrepreneurs. Sans stock de départ, et sans chiffres préalables, la gérante ayant déménagé, ces informations ne lui étaient pas disponibles.

Elle part « de zéro », mais avec assurance pour son projet. Elle se souvient des entretiens avec les banques en visioconférences, de cette expérience hors du commun, mais aussi de la confiance qu’ils portaient à son entreprise.

Céline Lingerie ouvre alors ses portes le 27 février 2021 et pour trois semaines, puisque la boutique est contrainte à la fermeture administrative pour cause de Covid. Pendant deux mois, Céline change régulièrement les vitrines pour donner signe de vie, et communique grâce aux réseaux sociaux, elle doit faire face aux charges de l’entreprise sans même ouvrir au public.

À la nouvelle ouverture, les clients sont au rendez-vous. Auprès de sa clientèle, elle se fait un nom, son jeune âge laisse place à ses années d’expérience, et cherche à séduire un public plus jeune avec des prix attractifs. De belles marques à des prix raisonnables, mais surtout, Céline excelle dans son exercice préféré : le conseil. Aujourd’hui, elle est seule à la tête de sa boutique, elle gère, entre autres, la comptabilité, la vente, la gestion des stocks, et les agencements de la vitrine. Elle sait apprécier l’aide de sa maman, qui oriente les demandes diverses vers la « patronne » des lieux. Et comme un juste retour des choses, elle accueille les stagiaires de l’Ecole de la Deuxième Chance.

Avec une boutique ouverte du mardi au samedi, les visites à domicile ou dans les EHPAD les jours de fermetures, ainsi que sa présence sur les braderies occasionnelles, la seule chose que Céline n’avait pas anticipé, c’est la gestion de la fatigue qu’elle accumule au fil des jours. Mais cela n’affecte en rien sa détermination et son envie de partager sa passion pour le métier. Elle apprend de ses erreurs, corrige quelques défauts d’approvisionnement avec des offres de déstockage, qui profite alors à ses clientes. Elle se forme dans le merchandising, étudie les matières

et les étoffes de lingerie, auprès de ses fournisseurs, tissant des liens de mentorat avec certains d’entre eux. Elle se sent bien entourée et éclairée de bons conseils pour avancer dans la direction qu’elle a choisie. Un chemin de vie où, jamais, elle n’a baissé les bras, optimiste devant toutes les situations, même les plus délicates, et avec un état d’esprit positif malgré les aléas.



Ayez le courage de suivre votre cœur et votre intuition. L’un et l’autre savent ce que vous voulez réellement devenir.”

STEVE JOBS

Marescaux Céline
CÉLINE LINGERIE

Boutique de lingerie prêt-à-porter
celinemarescaux59117@gmail.com
Tel 09 71 42 13 98





“La peur n’évite pas le danger”

JACKYE MULLEM

Jackye baigne dans l’entrepreneuriat depuis l’enfance, sa mère à la tête de l’entreprise familiale les « Autocars Lapage », lui transmet le goût du travail bien fait et l’ambition de se réaliser. Après un parcours dans le luxe et la mode, en septembre 2022, Jackye Mullem marche aux côtés de sa maman pour une reprise en douceur.

A l’aise avec les chiffres, elle commence par une Licence dans l’Économie et la Finance, et pour maîtriser son anglais, elle fait un séjour à Londres. Elle s’oriente vers le monde du Luxe, et rejoint la SKEMA Business School, part étudier au Brésil et aux États-Unis, et se lance dans la recherche d’un stage de fin d’études dans les établissements Parisiens. De nombreuses portes restent closes à une stagiaire, mais Jackye dira que la chance lui sourit quand elle réussit à entrer dans la Maison Louboutin, où elle

fera un stage de six mois au bureau de presse. A l’issue, elle est recommandée pour rejoindre Clémence Cahu, styliste photo, directrice artistique et fondatrice de sa marque éponyme, qui est à la recherche d’une assistante, et devient assistante styliste.

Polyvalente et très motivée, elle gère les campagnes de publicité, les achats, et à peine arrivée, elle habille son chanteur préféré lors de son concert à l’Olympia. En 2020, au départ de l’associée de la styliste, elle intègre pleinement la marque, et cherche à la faire grandir et évoluer dans le monde de la mode, monde qui est aussi totalement impacté par le Covid.

A peine la Fashion Week terminée, il faut trier pour confinement, et à peine, le carnet de commande rempli, il lui faut lancer des productions dans des usines aux quatre coins du monde et jongler avec celles à l’arrêt. De cette période si intense, Jackye garde un ardent souvenir, mélange d’énergie déployée liée à une

motivation à toute épreuve. Elle devient studio manager, gère tout ou presque, de la stratégie aux chiffres, de la création à la concrétisation de la marque.

L’année 2021 résonne d’un nouveau changement, d’une envie d’en apprendre davantage. Elle gère son départ, parce « qu’élevée par une maman employeur, elle a à cœur de quitter avec soin et bienveillance ». Lors de son départ en juillet 2021, Clémence Cahu lui annonce qu’elle est nommée fashion editor de Grazia, et que le groupe est à la recherche d’un nouveau profil. Ainsi Jackye intègre en septembre, l’agence de presse du magazine. Les trois premiers mois passés au sein de l’agence sont intenses en création de projet, en concrétisation, mais au premier trimestre 2022, le magazine Grazia cesse la production de son trimestriel, le télétravail laisse le temps à la réflexion, et Jackye fait le point sur son parcours.

Elle porte un regard lucide sur sa vie professionnelle ; elle a 27 ans et a réalisé ses rêves, un parcours réussi dans le monde de la mode et du luxe. Le luxe, Jackye le définit par le fait de faire vivre un nom au-delà du temps et des codes. C’est par une nuit d’insomnie, le 28 mars, veille de l’anniversaire de son papa, qu’elle prend conscience qu’elle porte elle aussi, un nom qui résonne dans le monde de l’entrepreneuriat depuis quatre générations.

Depuis petite, la question de la reprise n’avait cessé de revenir dans les conversations, mais la réponse ne pouvait être définitive, tant qu’elle n’avait pas tracé son propre chemin. Jackye s’est donné la preuve qu’elle pouvait se réaliser seule dans un monde exigeant, elle se sait prête à mettre ses savoirs et ses compétences au service de son nom. L’évidence comme point de départ d’une nouvelle vie, Jackye entre dans l’entreprise familiale prête à apprendre et à apporter ses compétences, capable de marcher aux côtés de sa mère pour continuer à écrire l’histoire des Autocars Lapage.

Depuis le 29 Août 2022, elle s’emploie chaque jour à découvrir son nouvel univers, elle se surprend à se passionner pour les autocars, prend plaisir à faire « l’ouverture » avec les gars sur le parking

à 5h du matin, et frissonne à lire son nom en grand sur les cars. Elle aime chacun de ceux qui font vivre l’entreprise. Certains la connaissent depuis qu’elle est toute petite, d’autres l’ont vu grandir et même faire des bêtises d’enfant, Jackye avait peur que ces souvenirs colorent leur relation, mais il n’en est rien, et elle est fière qu’on vienne lui poser des « questions de patronne ».

Elle se prépare à passer sa « capacité de transport », parce que ses diplômes n’ont pas d’équivalence dans le monde du tourisme. Elle n’est pas encore dans l’opérationnel, ce qui lui permet d’avoir un regard extérieur sur ce qu’elle voit et ce qu’elle vit. Jackye cherche à améliorer ce qui peut l’être, mais ne change pas ce qui fonctionne depuis 40 ans, elle est un vent nouveau au sein d’un bel établissement, et avec douceur et simplicité, elle ne perturbe pas l’organisation et cherche à la comprendre de l’intérieur.

Elle ne souhaite qu’une chose ; être à la hauteur de son héritage, et si Jackye a peur de ne pas « arriver à la cheville » de sa maman, elle sait aussi que « la peur n’évite pas le danger ». Elle est fascinée par ce « management maternel », par cette femme forte et attentionnée pour chacun de ses employés, et qui porte l’entreprise avec passion.

De sa création, au maintien des activités par les femmes de la famille, Jackye est prête aujourd’hui à donner sa vie à son entreprise et perpétuer la reprise de « mère en fille » portée par le souvenir de son arrière-grand-mère, première femme de la famille à avoir pris les rênes de l’entreprise, comme beaucoup d’autres femmes, quand les hommes partaient au combat.



Je savais que même si j’échouais, je n’aurais pas de regrets.”

Mullem-Lapage Jackye
AUTOCARS LAPAGE

Société de transport en bus et autocar

jackye@autocarslapage.fr

Tel 03 20 71 67 60 / 06 76 72 81 65



littlebigwomen

*Célia BAUVAIS et Flo O. Delaforge : Photographes
Christelle LEBOUQCQ : Rédactrice*

*Conception graphique (équipe bénévole) :
Audrey LECOMPTE - Bien Fait Pour ta Com
Nassim LEGZOULI : Designer graphique*

*Contact : Fatiha LEGZOULI - Little Big Women : Coordinatrice du livret
contact@littlebigwomen.com
Tél : 03 20 49 84 09 / 06 51 27 64 86
235 Bd Paul Painlevé 59000 Lille
Organisme référencé Qualiop*



Direction régionale aux droits des femmes et à l'égalité entre les femmes et les hommes



MÉTROPOLE
EUROPÉENNE DE LILLE

