



Femmes

lot-et-garonnaises

cheffes

d'entreprise

Après un précédent volume consacré aux « métiers dits d'hommes », ce 6^e tome s'inscrit dans une sorte de continuité. Être chef d'entreprise peut-il s'écrire au féminin, *cheffe d'entreprise* ?

Ce volume fait écho également à notre ouvrage inaugural consacré aux femmes citoyennes : paradoxalement, les femmes ont acquis le droit d'exercer des activités commerciales, de diriger des entreprises et d'entrer dans des instances économiques avant même de pouvoir exercer leurs droits de vote et d'éligibilité politique.

Ainsi dès 1883, les femmes obtiennent le droit de voter et d'être éligibles aux tribunaux de commerce. En 1898, elles peuvent élire les membres des chambres de commerce, droit étendu à l'éligibilité en 1924. Et, en 1945, l'année où les femmes votaient pour la première fois, Yvonne Foinant, maître de forge, devient la première femme élue à la chambre de commerce avant d'entrer, en 1947, au Comité directeur du CNPF (devenu Medef).

Comme toujours, et malgré les parcours exceptionnels de celles qui ont ouvert la voie, les chiffres sont têtus. En dépit d'une augmentation positive et de l'existence de dispositifs spécifiquement dédiés à l'entrepreneuriat féminin, les femmes restent sous-représentées parmi les dirigeants d'entreprises. En 2025, elles ne sont que 30 % à diriger une entreprise en France avec des disparités sur le territoire national. Les causes sont largement identifiées : poids des stéréotypes, autocensure, sentiments d'illégitimité, accès plus difficiles aux financements et à certains réseaux professionnels.

À travers ces pages, vous découvrirez des femmes qui ont choisi d'agir, de bâtir et de croire en leur territoire. Entrepreneuses innovantes ou repreneuses d'entreprises familiales, toutes ont en commun une même énergie : celle de faire bouger les lignes, d'ouvrir des chemins nouveaux et de contribuer activement au développement du Lot-et-Garonne. Nous sommes fières de pouvoir mettre en valeur le parcours de ces femmes et de rappeler ainsi que l'avenir économique de nos territoires s'écrit aussi, et de plus en plus, au féminin.

La devise de la Fédération des femmes cheffes d'entreprises (FCE) créée en 1945 par Yvette Foinant (encore elle !) reste d'actualité : « *seules nous sommes invisibles, ensemble nous sommes invincibles* ». Puisse cet ouvrage encourager d'autres vocations et nourrir les ambitions des lot-et-garonnaises d'aujourd'hui et de demain.

Sophie Borderie
Présidente du Conseil départemental
de Lot-et-Garonne

Marylène Paillarès
Vice-présidente en charge du Sport,
de l'Égalité femme-homme et
de la Lutte contre les discriminations

Ouvrir la voie

Introduction

- Nicole Bru, une femme de conviction
- Alexandra Frégonèse, l'audacieuse
- Elsa Gary, la création pour ADN

p. 6-19

p. 8-9

p. 10-12

p. 13-15

p. 16-19

Explorer d'autres chemins

Introduction

- Élodie Sauvage-Férezin, le collectif comme moteur
- Claire Le Fur, la différence est une force
- Carole Capes-Montigny « œuffre » du bonheur
- Samia El Kadi, l'effet papillon

p. 20-37

p. 22-23

p. 24-26

p. 27-29

p. 30-33

p. 34-37

Oser l'innovation territoriale

Introduction

- Nathalie Barrère, multiple médaillée
- Anne-Hélène Vialaneix, un nez hors pair !
- Stéphanie Cauty, l'ambition d'apprendre
- Agnès Courtade, la détermination à toute épreuve
- Amandine Lavigne, le plaisir de faire plaisir
- Carine Péchavy, l'art du challenge

p. 38-63

p. 40-41

p. 42-45

p. 46-49

p. 50-52

p. 53-56

p. 57-59

p. 60-63

Dates-clés :

Les femmes lot-et-garonnaises cheffes d'entreprise
au fil des siècles

p. 65-71

Sources

p. 72





Ouvrir la voie

Ouvrir la voie

Entrepreneuses avant l'heure, elles doivent leur réussite à leur audace, leur courage, leur volonté, leur insouciance aussi peut-être, aux circonstances du moment, aux coïncidences... Plusieurs facteurs entrent certainement en jeu. Quoi qu'il en soit, elles ont su se faire confiance et s'écouter parfois contre l'avis de leur entourage, battant en brèche les préjugés. Ces pionnières ont fait preuve d'une volonté de fer. Elles ont été visionnaires, flairant et anticipant les changements et tendances à venir. Certaines ont lancé leur activité par passion comme la jeune **Rose Bertin**, « marchande de modes ». À la fin du XVIII^e siècle, elle ouvre son premier magasin à seulement 23 ans. Elle guide les tendances à la cour de Louis XVI grâce à un style épuré et champêtre qui fait écho au mouvement de pensée du siècle. Toutes les cours d'Europe réclament ses créations qui inspireront notamment Chanel ou Dior.

Certaines ont la chance d'être encouragées par leurs époux, conscients de leur talent et capacité. C'est le cas de **Marie-Catherine de Maraise** qui rejoint l'entreprise

d'impression de toile de Jouy de son mari et de son associé. L'entreprise devient Manufacture royale en 1783 grâce à sa gestion rigoureuse.

D'autres sont contraintes de trouver une activité et de reprendre l'entreprise familiale à la suite du décès de leurs conjoints. C'est ainsi que naissent les produits cosmétiques Klytia à Paris en 1895. Pour subvenir à ses besoins, **Marie-Valentine Lebrun** développe une activité autour de sa passion : la cosmétique. Une réussite ! Elle instaure le terme « Institut de beauté » et crée aussi une école pour permettre aux femmes d'avoir une profession dans l'esthétique.

Loin de ces univers feutrés et glamour, **Marguerite de Wendel** prend, quant à elle, à la mort de son



Marie-Valentine Lebrun, fondatrice de l'institut de beauté Klytia en 1895



Portrait au pastel de Marie-Catherine Renée Darcel, épouse de Joseph Alexandre Sarrafin de Maraise, 1764 (Le Noir)



Marguerite d'Hausen, épouse Wendel, dite Madame d'Hayange, maîtresse des forges (Musée d'Orsay).

mari en 1784, les commandes des forges d'Hayange spécialisées dans la vente d'armes pour la marine française. Elle en fait une entreprise d'État. De son côté, **Amélie de Dietrich**, veuve à 29 ans, participe au décollage industriel de la France. Dès 1830, elle réinvente les forges pour aller vers la construction mécanique, la production de machines à vapeur et de matériels ferroviaires. Une visionnaire ! Toujours dans ce secteur d'activité, **Yvonne Foinant** endosse le rôle de cheffe de famille et d'entreprise à la suite du départ à la guerre en



L'ardennaise Yvonne Foinant a fondé à la fin de la seconde guerre mondiale l'Association des Femmes cheffes d'entreprise (FCE), aujourd'hui présente dans plus de 60 pays et qui compte près de 150 000 adhérentes.

1914 de son mari. À 22 ans, elle ne connaît rien aux rouages de la gestion d'une usine de métallurgie. Mais grâce à sa force de caractère et à sa détermination, elle maintient l'entreprise à flot et devient la première femme élue déléguée de la Confédération générale du patronat français (actuel Medef) en 1938. Huit ans après, elle crée la fédération des Femmes cheffes d'entreprise (FCE) qui s'impose aujourd'hui comme le 1^{er} réseau en France pour accompagner, soutenir et fédérer les femmes, dirigeantes et créatrices d'entreprises, dans tous les secteurs d'activités, de

Portrait de Madame Clicquot Ponsardin (1777-1866) par Léon Cogniet (Hôtel du Marc à Reims)



l'agriculture à la tech, du commerce à l'industrie, ainsi que dans tous les services aux entreprises et aux personnes.

Autre femme inspirante : **Barbe-Nicole Ponsardin dite veuve Clicquot**. Elle est considérée comme l'une des premières femmes d'affaires en France. En effet en 1805, contre l'avis de sa belle-famille, la jeune veuve de 27 ans décide de prendre la direction de la maison de champagne créée trente-trois ans auparavant. Elle lui donnera un rayonnement international. Pour lui rendre hommage et honorer les femmes partageant les mêmes qualités : esprit d'entreprise, créativité et détermination, le « Prix Veuve Clicquot de la femme d'affaires » est décerné chaque année depuis 1972 dans une trentaine de pays. La lot-et-garonnaise d'adoption, **Nicole Bru**, présidente des laboratoires UPSA, obtient le prix en 1994. Une récompense amplement méritée pour cette femme de tête qui développera l'entreprise bien au-delà des frontières du département. L'agenaise **Elsa Gary**, créatrice de bijoux, de chapeaux et de robes de mariées, a également su faire connaître sa marque à l'international. Et que dire d'**Alexandra Frégonèse** qui, à 23 ans, dépose son 1^{er} brevet international sur les signes cliniques du vieillissement et qui en 2025 a lancé sur le marché un produit unique au monde !

Toutes ont refusé la fatalité pour écrire l'histoire des femmes cheffes d'entreprise.

Nicole Bru, une femme de conviction



DR

« Ce qui compte, dans la vie, c'est de pouvoir infléchir le cours des choses ! » Voici la devise de Nicole Bru, médecin, chercheur et femme d'affaires. Née Magniez, kinésithérapeute, elle fait ses études de médecine à Paris.

En 1971, pour financer une spécialité d'urgentiste, elle entre comme médecin chez UPSA à la direction de la formation, dans l'équipe Promotion des ventes. « *L'industrie pharmaceutique m'a immédiatement passionnée par l'étendue des domaines qu'il faut y maîtriser ; recherche, marketing, production, droit, éthique..., avec, au cœur de tout, l'Homme et la possibilité d'alléger ses souffrances.* » Elle y restera plus de vingt ans, reprenant régulièrement ses études pour maîtriser les techniques de management qu'elle juge indispensables. Elle sera notamment diplômée du CPA (devenu l'Executive MBA du Groupe HEC). Il s'agit d'un programme s'adressant « aux cadres

dirigeants à haut potentiel qui souhaitent accélérer ou transformer leur carrière », peut-on lire sur le site Internet de l'école des Hautes études commerciales.

Au sein d'UPSA, le docteur Nicole Bru fait preuve de détermination et d'une véritable passion pour l'innovation. Sa brillante carrière la mène successivement aux postes de directrice médicale (1976), directrice Recherche et Développement (1985), directrice scientifique (1986), directrice générale des Affaires Scientifiques (1987). Administratrice, elle participe au comité de direction de l'entreprise et dirige UPSA aux côtés du docteur Jean Bru qu'elle épouse en 1980. Ils ont le même goût pour les voyages, pour Venise en particulier, pour le golf et la musique. En 1987, ils soutiennent d'ailleurs la création de l'ensemble « Concert Spirituel », créé par Hervé Niquet (chef d'orchestre et claveciniste). Lorsque son mari disparaît brutalement en 1989, elle est alors directrice générale des affaires scientifiques et de la stratégie. Elle décide de prendre la relève. En 1990, elle devient présidente directrice générale du Groupe UPSA. Elle tient seule désormais les rênes de l'entreprise, qui emploie alors 1 400 personnes dont 200 chercheurs. Elle va la hisser aux premiers rangs mondiaux dans ses domaines de spécialité. Sous sa présidence, UPSA va doubler son chiffre d'affaires en quatre ans et devenir le numéro un européen des médicaments contre la douleur et le numéro un

mondial de la technologie de l'effervescence. En 1994, le Groupe emploie alors 2 000 personnes. Cette même année, elle est élue « Femme d'affaires de l'année » (le Prix Veuve Clicquot récompense chaque année, dans une trentaine de pays, des femmes qui participent activement au monde des affaires et partagent les qualités de Madame Clicquot Ponsardin : esprit d'entreprise, créativité et détermination). Toujours en 1994, elle cède la totalité de ses parts à l'américain Bristol-Myers Squibb et devient présidente du conseil de surveillance. Elle réinvestit aussitôt dans la recherche pharmaceutique qui lui tient tant à cœur. Elle développe le groupe Halisol dont, une fois encore, elle va doubler la valeur. Elle en sera PDG jusqu'en 2002. La holding Halisol investit, notamment, dans le laboratoire Pharmafarm que Nicole Bru développe considérablement avant de le céder.

Avant même de se retirer du monde industriel, le docteur Nicole Bru met son insatiable soif d'entreprendre au profit d'un engagement intense en faveur de causes d'in-



térêt général. En 1989, avec le professeur Victor Izraël, elle fonde l'Aprec (Alliance pour la recherche en cancérologie), dont elle sera vice-présidente de 1994 à 2001. En 1993, elle crée et cofinance l'Institut UPSA de la douleur. Elle en devient présidente d'Honneur en 2001. En 1994, elle crée l'Association docteurs Bru qui ouvrira deux ans après la Maison d'accueil Jean-Bru, centre d'accueil pilote pour jeunes filles mineures victimes de violences sexuelles intrafamiliales. En 2005, c'est au tour de la Fondation Bru de voir le jour pour pérenniser la mémoire des fondateurs des Laboratoires UPSA et notamment celle de son époux



Nicole Bru a obtenu le prix Veuve Clicquot - femmes d'affaires de l'année 1994. Elle a aussi été élevée au rang d'Officier de la légion d'honneur en 2002, de Commandeur de l'ordre national du Mérite en octobre 2010 et d'Officier des Arts et des Lettres en septembre 2012.



Étudiants de l'École Centrale de Pékin en visite à Paris, en compagnie de leur marraine de promotion, le docteur Nicole Bru

DR

École du village de Pa Sut en Birmanie



DR

avec qui elle voulait agir en faveur des enfants défavorisés. Ainsi, la fondation permet notamment d'ouvrir une grande école d'ingénieurs francophones en Chine, de reconstruire une école dans un village Birman... *« Être présent là où il est nécessaire de soutenir l'excellence, les projets précurseurs et ambitieux au service de belles causes »*, telle est la ligne de conduite que Nicole Bru assigne à la fondation qui regroupe désormais l'ensemble de ses actions de mécénat, dont la création d'un centre de musique romantique française à Venise, le Palazzetto Bru Zane.

Aujourd'hui, le groupe UPSA est le premier employeur du département. D'abord familial avec Camille, Jean et Nicole Bru, il est passé par l'américain BMS avant de devenir filiale du groupe japonais Taisho. En 2025, Upsa a fêté ses 90 ans et c'est une femme qui en est présidente directrice générale : Isabelle Van Rycke.



DR



Antoine Dominique

Alexandra Frégonèse, l'audacieuse

Lot-et-Garonnaise et fière de l'être (elle est née à Agen le 19 avril 1971), Alexandra Frégonèse fait aujourd'hui figure de grande sœur pour de nombreuses cheffes d'entreprise du département qui s'inspirent de son parcours singulier. Avant d'être à la tête d'un projet mondial révolutionnaire avec la création de Süvy (un substitut au sucre affichant un indice glycémique inférieur à 2 et 8 fois moins de calories que le sucre), elle est la dernière d'une fratrie de 4 enfants dont la maman était une professionnelle passionnée de cosmétiques et le papa cadre à la mairie d'Agen. À l'école, elle montre des aptitudes exceptionnelles et saute même la classe de CP, ayant déjà appris à lire et écrire toute seule. Cette volonté hors du commun fait d'elle une autodidacte née.

De l'école primaire du Sacré-Cœur jusqu'au collège Sainte-Foy puis au lycée Saint-Caprais d'Agen,

les années scolaires passent très vite, Alexandra arrivant à intégrer l'ensemble du programme scolaire annuel en un trimestre seulement ! Pour occuper une curiosité débordante, elle passe alors le reste de son temps aux côtés de sa mère. « *J'entendais parler cosmétique du matin au soir. C'est devenu ma seconde langue* », se rappelle-t-elle en soulignant qu'elle servait facilement de modèle pour montrer aux clientes comment bien utiliser une crème anti-ride ou des soins pour le visage. Rigoureuse avec un niveau d'exigence élevé, qu'elle transmettra d'ailleurs à sa fille, la maman d'Alexandra partage sa passion pour son travail à toute la famille.

Ayant baigné toute son enfance dans cet univers, le caractère affirmée d'Alexandra va faire parler de lui dès l'adolescence. « *J'ai dit à ma mère que je ferais de tout, sauf de la cosmétique. À cette époque pour moi, ce genre de produits était*



mensonger, on ne pouvait rien faire contre le vieillissement biologique. Or, si on ne peut lutter contre la nature, on peut agir contre le vieillissement clinique. Mais à 14 ou 15 ans, on ne pense pas à ça. » Pleine de rêves et d'illusions, elle veut être utile à la communauté. Elle se rend alors à l'évidence, dans nos sociétés occidentales, le vrai combat est avant tout psychologique. Voilà comment à 17 ans, bac en poche, elle s'inscrit en fac de psychologie. Suivant tranquillement son cours, sa vie va toutefois basculer un vendredi 26 septembre à 13 heures à la suite d'un accident familial qui l'oblige à devenir, du jour au lendemain, autonome. Elle doit alors abandonner son cursus universitaire, faute de ressources financières suffisantes. Assise sur les marches de la faculté, elle se pose alors une question vertigineuse à son âge : *« que sais-je faire et que vais-je faire ? »* La réponse s'impose d'elle-même, la cosmétique !

Dans cette voie pas si nouvelle pour elle, Alexandra décide de rester fidèle à ses convictions profondes et à ses récents combats contre une certaine forme de cosmétique. *« La vie m'a offert une première*

grande leçon, ne jamais dire jamais. Une fois ma décision prise de travailler dans ce domaine, je me devais de le faire différemment. » Sans trésorerie mais avec une audace certaine et une volonté de fer, elle transforme le garage de sa maison à Moncaut en Institut appelé *Au Mont Beauté*, en référence aux origines gasconnes du village. En parallèle, elle recherche une solution innovante qui puisse ap-

porter des effets immédiats après un seul traitement. *« Je n'étais pas satisfaite de mes premiers résultats. C'est par biomimétisme, en m'inspirant de la nature, que j'ai déposé, à 23 ans, mon premier brevet international pour une crème anti-âge réduisant les signes cliniques du vieillissement. C'est là que j'ai créé l'entreprise : Une fois un jour. Le nom résume bien l'idée le concept. Ce ne devait pas être une simple promesse en l'air »*, souligne la cheffe d'entreprise qui a, depuis sa plus tendre enfance, toujours eu l'âme d'une entrepreneuse.

Avec ce premier brevet, elle suscite la curiosité des géants du secteur qui la reçoivent pour en savoir plus. À 23 ans, elle se retrouve face à des jurys composés uniquement d'hommes. *« Je cumulais tous les défauts pour eux : jeune, provinciale, femme et un parcours atypique loin des sentiers académiques ! Dans ma carrière, j'ai dû faire deux fois plus d'efforts pour faire mes preuves, mais cela a renforcé ma détermination. »* Pleine d'énergie, Alexandra développe son entreprise tout en devenant maman. Après avoir commencé par la cosmétique, son activité se

diversifie vers les compléments alimentaires, *via* les micronutriments, puis l'alimentation dans son ensemble en s'appuyant sur la citation du père de la médecine occidentale Hippocrate : « *Que ton alimentation soit ta première médecine.* »

Toujours en quête d'efficacité maximale et d'innovation, Alexandra décide alors de changer le nom de son entreprise qui devient, en 2013, Innovi. Démarrée dans son garage de Moncaut, l'aventure s'est poursuivie par la pépinière de l'Agropole puis Boé et enfin Layrac où elle dispose aujourd'hui de plusieurs laboratoires de recherche. C'est depuis les bords du Gers qu'elle a travaillé avec acharnement au projet révolutionnaire Süvy, officiellement lancé le 4 décembre 2025 lors d'une soirée exceptionnelle au Palais Brongniart de Paris. Fabriqué à partir de fibres alimentaires fonctionnelles et de sucres végétaux fermentés issus des fruits ou du maïs, ce substitut au sucre, unique au monde, est le résultat du travail de toute une vie marquée par des échecs, des doutes, des prises de risques et des réussites. « *Dès que j'ai commencé à m'intéresser à l'alimentation, j'ai vite compris que le sucre était au cœur de tout. Il est une des causes racines de sept maladies sur dix. J'ai passé une grande partie de ma vie à œuvrer pour trouver comment le remplacer* », résume la chercheuse layracaise qui, avec ce nouveau brevet exceptionnel, vient de remporter un combat qui pourrait avoir un impact sanitaire mondial.

Ainsi, c'est depuis le Lot-et-Garonne, à Layrac où se trouvent aujourd'hui les laboratoires Innovi et demain au TAG de Sainte-Colombe-en-Bruilhois (Technopole Agen-Garonne), que se lève un vent nouveau pour la santé de tous. Sous l'impulsion d'Alexandra



Dept 47 - Xavier Chambelland

Frégonèse, c'est tout un territoire qui va rayonner aux quatre coins du monde car malgré les sollicitations, elle a la ferme intention de rester ancrée dans son département où sa fille Samantha a créé son entreprise Jacasa, spécialisée dans la cosmétique. L'histoire de famille se perpétue ainsi de mère en fille.

GRUPE INNOVI

Laboratoires Innovi
531, route d'Astaffort
47390 Layrac
05 53 98 50 30
www.innovi.fr



Elsa Gary, la création pour ADN

Elsa Gary voit le jour « dans un petit village d'Auvergne que tout le monde connaît grâce aux cou-teaux », Laguiole, le 19 octobre 1951. Son enfance, elle la qualifie de « très heureuse » aux côtés de sa grand-mère aimante, même si ses parents sont absents, étant en Lot-et-Garonne pour monter un restaurant. Aussi loin qu'elle s'en souvienne, elle aime jouer de ses dix doigts pour confectionner, dessiner, créer. « Ce côté créatif, je ne sais pas d'où il me vient car ni mes parents, ni ma sœur ne l'étaient », s'amuse-t-elle à préciser. À dix ans, elle rejoint ses parents à Agen. Là, dans le restaurant familial, elle se plaît à confectionner les décorations pour les tables, à dresser les plats. Elle peut laisser libre-court à son imagination. Et c'est donc tout naturellement qu'elle se dirige vers des études de peinture. Mais très vite, elle ressent le besoin de monter son entreprise. « Mes parents étant entrepreneurs, j'avais un

modèle sous les yeux », un modèle d'indépendance. « Quand on a des parents commerçants, on peut tout faire. Ce qui m'a sauvée dans la vie c'est que je n'ai jamais eu peur, j'ai toujours eu confiance en moi. »

Alors, à peine âgée de 20 ans, Elsa ouvre sa première boutique à Agen baptisée « La Galerie d'Artisanat ». « Elle marchait super bien car je vendais des vêtements dans l'air du temps », des vêtements indiens accessibles financièrement et des produits artisanaux. Si elle achète les vêtements, Elsa confectionne elle-même les bijoux. En 1975, elle accueille sa première fille, Alexandra et en 1983, Mélanie. Alitée durant sa deuxième grossesse, c'est son mari qui s'occupe de son entreprise. Cette même année, c'est la mode des gros bijoux. « Il en achète des tas qui ne se vendent pas ! » Peu après son accouchement, à l'aube de la fête des mères, Elsa décide

de démonter tous ces bijoux et de les reconfec-tionner à sa manière. Les ventes explosent, « *c'est comme cela que ça a commencé véritablement* ». Dans le même temps, un de ses amis, représentant de commerce, lui propose de vendre ses bijoux dans d'autres enseignes. « *Cela prend immédiatement et de là je monte mon entreprise de fabrication de bijoux artisanaux que j'appelle Chapitre 2.* »

La boutique aura pignon sur rue de 1983 à 1995. Elsa vend ses confec-tions, à l'époque, à l'international et au Japon notamment ; une oppor-tunité naît lors de sa participation au salon Bijorhca à Paris, unique salon professionnel international dédié au marché du bijou. « *Le Nec plus ultra.* » « *Pour exposer, il fal-lait déposer un dossier et attendre trois ans. Moi, c'est un ami créa-teur qui m'en a parlé à l'époque. Étant donné que je n'ai peur de rien, j'ai déposé un dossier et en deux mois, je recevais une réponse positive des organisateurs. Il faut dire que dans la vie j'ai toujours eu de la chance.* » Le salon lui ouvre véritablement les portes du monde. « *Je me suis retrouvée à côté de Christian Dior et sans rien connaître de l'international.* » Et elle reçoit des milliers de commandes « *dont les ¾ n'ont jamais pu être honorées car je n'avais personne avec moi pour tra-vailer. C'est rigolo quand même !* ».

À partir de 1995, les gros bijoux n'ont plus la cote. « *Les petits bijoux fins prennent le relais et je n'avais pas vraiment l'envie de me lancer dans*

ce créneau-là », se justifie-t-elle. Elsa opte alors pour les chapeaux et participe toujours à Bijorhca. La créatrice change de boutique et migre en face de Pronuptia, un magasin de robes de mariées. Une de ses amies, présidente du salon du mariage d'Agen, lui propose d'exposer ses chapeaux



DR



DR

lors de l'événement. Une nouvelle fois, elle mise sur le côté décalé pour présenter ses œuvres au public. Elle dessine des robes « très originales », qu'une de ses couturières confectionnera, pour les marier avec ses chapeaux. « Sauf que les jeunes femmes qui venaient voir les robes de mariées ont adoré les miennes ! À l'époque, il n'y avait qu'un magasin dit "traditionnel" et rien d'autres alors que les futures mariées voulaient un peu d'originalité. » Devant l'accueil positif de ses créations, elle ouvre une boutique

de robes de mariées dans le sous-sol de sa boutique. « *Le succès est immédiat !* »

La créatrice aime penser, créer, travailler les robes de mariées. « *On peut être créatif et faire des choses originales. Je déteste l'uniformité.* » Les yeux baignés de souvenirs, et toujours un visage rayonnant, Elsa a mille anecdotes à conter sur ces jeunes femmes qui ont poussé la porte de sa boutique pour trouver la pièce unique : une spéléologue qui avait besoin d'une « robe pratique et facile à porter » pour se marier dans une grotte, une jeune mariée qui allait sauter en parachute... Ces rencontres animent Elsa et nourrissent sa créativité. Une créativité qu'elle puise également dans ses passions : la peinture, les expositions, la littérature et les années 1920. « *L'inspiration ne*



DR



DR

s'explique pas. Elle est là, en moi, riche et nourrit mon quotidien. Je suis autodidacte, je n'ai pas appris à coudre mais je sais comment on doit faire. »

Créatrice et entrepreneuse hors pair, elle a de l'or dans les mains. Elle est aussi une anticonformiste notoire. « *En revanche, mes filles sont beaucoup plus raisonnables et si l'entreprise a autant progressé, c'est bien grâce à leur gestion.* » Depuis 2011, elle a laissé les clés de sa petite entreprise à ses filles. Alexandra s'occupe de la visibilité sur les réseaux sociaux et Mélanie, comptable de formation, gère et s'occupe de la fabrication. « *Elles sont très classiques. Je pense que mon originalité leur a fait un peu peur.* »

Aujourd'hui, la marque Elsa Gary est un succès. Des boutiques sont érigées à Lyon, Strasbourg, Paris, Caen, Nantes... et franchisée partout en France, en Europe et au Japon. « *Les commandes ne cessent de croître.* » La marque est également présente dans les rendez-vous internationaux comme le Salon du mariage de Barcelone, « *le Salon où il faut être présent* ». Malgré le succès, elle garde les pieds sur terre.



DR

« *J'ai fait un métier qui m'a plu toute ma vie. Ça a très bien marché. Mon ADN, c'est la création et la relation humaine et surtout pas le côté mercantile.* » Aujourd'hui, elle ne se sent « *pas vieille du tout. Je vis comme une jeune femme avec ma nouvelle boutique* » à Agen « Villa des Roses » où bijoux et vêtements côtoient salon de thé et café... Originalité et anticonformisme toujours et encore...



DR

ELSA GARY

37, rue du Docteur

Louis-Brocq

47000 Agen

06 20 84 16 10

alexandra.elsagary@gmail.com

elsagary.fr





Explorer d'autres chemins

Explorer d'autres chemins

L'entrepreneuriat féminin a connu une transformation profonde au cours des cinq dernières décennies. L'évolution est enclenchée, mais le chemin est encore long !

En 1972, la France inscrit dans la loi le principe d'égalité salariale entre les hommes et les femmes. Un progrès incontestable sur le papier, mais dans la réalité, les écarts de rémunération persistent et les femmes peinent encore à se frayer un chemin dans un monde économique conçu par et pour les hommes. Certes, elles travaillent mais dans des emplois sous-valorisés, souvent mal rémunérés et précaires. L'entrepreneuriat, lui, demeure un bastion masculin où rares sont celles qui osent s'aventurer. Pourtant, cette décennie marque un tournant. Les luttes féministes se structurent et l'idée que la femme puisse être autre chose qu'une simple exécutante gagne du terrain. Dans ce climat de revendications et d'avancées législatives, quelques précurseuses s'imposent en posant les premières pierres d'un

entrepreneuriat féminin encore balbutiant. Par exemple, **Marie-France Cohen** fonde avec son mari les magasins Bonpoint en 1977. Elle transforme ce qui n'était qu'un segment anecdotique du prêt-à-porter dédié à l'enfance en une industrie florissante.

À la fin des années 1980, seules 10 % des entreprises sont dirigées par des femmes. La décennie suivante voit se structurer un écosystème plus favorable à l'entrepreneuriat féminin, grâce notamment à l'émergence de dispositifs d'accompagnement et de financement, comme celui de l'Association pour le droit à l'initiative

économique (Adie) qui joue un rôle déterminant. Dans les



L'entrepreneuse Magalie Nay et ses "bougeuses". Les collectifs (Re)BTB et Drôles de dames permettent à des cheffes d'entreprise lot-et-garonnaises de se rencontrer, d'échanger, de partager des expériences, d'être accompagnées.



Emilie Lurde

années 2010-2020, les réseaux de soutien dédiés aux femmes entrepreneuses se structurent et gagnent en influence comme par exemple « Bouge ta boîte », créé en 2016. En 10 ans, la société a essaimé un peu partout en France et notamment en Lot-et-Garonne avant la dégradation du contexte économique. Loin de se laisser abattre, la dynamique entrepreneuse et créatrice de collectifs lot-et-garonnaise, **Magalie Nay** (Sasu Hestia ambition), a cofondé une nouvelle société reprenant le club business au niveau national dont le Lot-et-Garonne est département pilote ! (Re)BTB, pour « Rebond de bouge ta boîte » a pour objectifs d'accompagner les cheffes d'entreprise, de partager des expériences... Une quinzaine de « bougeuses » la suit déjà. Magalie préside également le collectif « Drôles de dames en 47 », qui fédère et valorise les entrepreneuses (**Samia El Kadi** et **Nathalie Barrière** par exemple), par le biais de manifestations communes (salons, expositions...). L'émulation collective est en effet un moteur pour avancer et ne pas se décourager.

Avec l'essor du numérique, les femmes entrepreneuses ont également trouvé un espace où s'émanciper. Elles explorent d'autres chemins. Elles investissent les réseaux sociaux. Chaque jour, elles occupent l'espace, mettent en avant leurs produits. Elles interagissent avec les clients, les consommateurs. Elles entrent dans le monde des affaires, tout en le transfor-

mant. Leur projet intègre souvent une dimension sociale et environnementale comme celui **d'Élodie Sauvage-Férezin**. Hang'ART à Agen a, en effet, été pensé pour l'inclusion sociale en proposant notamment du travail à ceux qui en sont éloignés et lutte contre le gaspillage alimentaire à travers son frigo solidaire. Pour trouver des financements, les entrepreneuses n'hésitent pas à se tourner vers les plateformes de financement participatif. Par exemple, **Samia El Kadia** a utilisé Ulule fin 2021 pour démarrer son projet tout comme **Élodie Sauvage-Férezin** qui a été aussi lauréate du dispositif de financement citoyen Yuzu (dispositif du Conseil départemental) en 2025. Objectif : installer des casiers frigorifiques de vente autonome à prix solidaires.

Les cheffes d'entreprise ne se contentent plus de chercher leur place, elles imposent la leur, en redéfinissant les codes du business et de l'innovation.

C'est le cas par exemple de **Claire Le Fur**, née d'Huyvetter et fille du créateur d'Albatros France à Port-Sainte-Marie ou encore de



Carline Causseu

Léa Labadesse-Nieto à la tête, depuis 2019, de la fonderie Faro à Casteljaloux reprise quelques années auparavant par son père (lire aussi page 40).



Élodie Sauvage-Férezin, le collectif comme moteur

Élodie Sauvage-Férezin est née le 27 avril 1985, sur les bords de Garonne à Agen. Ses parents ont toujours fait preuve d'engagement envers les autres. « *Mon père s'occupait de la médecine du travail à Agen. Il mettait en place tout un tas d'actions interdisciplinaires et ma mère, après avoir travaillé au sein d'un cabinet de conseil, a cofondé, il y a dix ans, une épicerie sociale et solidaire.* » Elle a donc été bercée par cet altruisme. « *Ils aimaient faire bouger les lignes. De là est née, sans doute, mon envie de m'investir.* » Petite, Élodie se qualifie de « *très très sage* ». Au collège, ses premiers engagements voient le jour. Très rapidement, elle devient déléguée de classe et « *organise des actions de solidarité* » avec ses copines. À 11 ans, elle commence à jouer au volley-ball. Un sport collectif... « *Travailler, faire des choses, réussir ou échouer en équipe, ça me parle.* »

Le baccalauréat en poche, elle s'envole pour l'Angleterre puis l'Espagne pour « *prendre le temps de voyager et découvrir ce que je veux faire* ». De retour en France, elle s'inscrit à la faculté de sociologie de Toulouse. En troisième année, elle se spécialise dans la concertation et l'évaluation des politiques publiques. Dans le même temps, elle s'investit « *pour militer autrement* ». « *J'ai toujours prôné le dialogue à la rupture parce que c'est en discutant et en faisant évoluer tout le monde dans un collectif qu'on arrive à avancer. Je pense que le fait d'adopter des positions très arrêtées et radicales n'est pas très efficace.* »

Aussi, depuis une vingtaine d'années, Élodie est engagée dans une église locale. « *Là, à tout juste 25 ans, je me suis retrouvée à m'occuper des jeunes et des ados. Dans ma manière de concevoir ma foi,*

ça m'a toujours paru comme une évidence : servir la société, faire du bien autour de nous. » Cet engagement lui donne envie d'aller plus loin en créant en 2010 l'association Stand'UP avec pour leitmotiv « que pouvons-nous faire ensemble pour faire du bien à notre société ». L'exclusion, le repli sur soi, la solitude : pour lutter contre ces fléaux, l'association décide d'ouvrir « des espaces de rencontres de qualité pour mettre tout simplement l'humain au milieu ; peu importe sa religion, ses origines, ses idées ». Très vite, c'est un succès. « Quand on a vu que ça prenait bien, et que les espaces de dialogue étaient plutôt bien investis, on s'est retrouvé très rapidement limité en termes de place, mais aussi à cours de mains pour nous aider. »

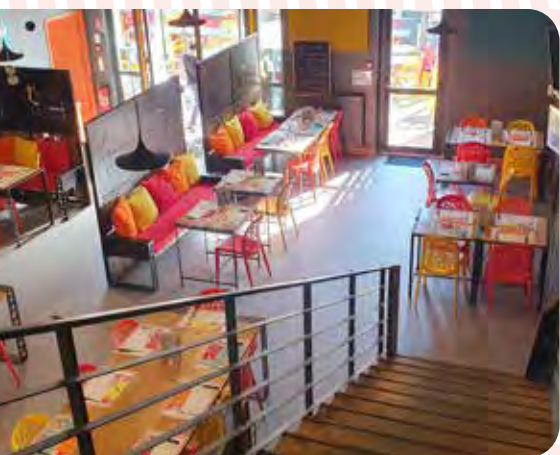
Entre 2016 et 2017, les membres de Stand'UP poussent la réflexion pour « aller plus loin dans les actions de lien social ». L'idée d'ouvrir un restaurant solidaire voit le jour. « Parce qu'en France, culturellement, on aime bien se retrouver autour d'une table pour manger et parler. C'est un moment, un espace qui s'ouvre, qui incite naturellement au dialogue. » Mais



ce lieu, Élodie et toutes les autres parties prenantes le souhaitent professionnel. « Nous voulions un projet bien structuré ayant une certaine constance dans le service rendu » en répondant à une double problématique : inclure toutes les personnes et préserver l'environnement. C'est à cette même période qu'elle finit sa thèse en travaillant au sein d'un cabinet de concertation. Elle met alors entre parenthèse le projet, mais l'idée sommeille en elle. Le conseil d'administration de Stand'UP, dont elle est la présidente, se réunit une nouvelle fois pour valider l'idée de créer une structure juridique à part entière pour porter le futur restaurant solidaire et faire d'Élodie la directrice. C'est ainsi que le Hang'ART voit le jour.

En 2018, l'activité est lancée. Là encore, comme Stand'UP, le succès est immédiat. « Ça a hyper bien fonctionné et cela nous a montré, du même coup, qu'il y avait vraiment un besoin, un marché. » Fin 2019, l'association commence à se structurer en coopérative. « Pour moi, le Hang'ART en tant que coopérative avait du sens au regard de ce qu'on portait, du sujet sociétal qu'on voulait traiter, et de la gouvernance qu'on voulait avoir. » Au moment de la rédaction des nouveaux statuts, 83 sociétaires sont réunis. Le collectif toujours...





DR

« Ce projet a vraiment montré une énergie collective. Le Hang'ART est un restaurant coopératif et partagé qui n'appartient à personne. »

Grâce à ce nouveau statut, l'organe décisionnaire ressemble au fonctionnement d'une association avec un conseil d'administration baptisé « conseil collaboratif » dans lequel peuvent siéger les salariés. « Vu que le Hang'ART est le lieu de travail des salariés, nous souhaitons vraiment qu'ils aient leur mot à dire. Nous ne voulions pas centraliser les pouvoirs. » Toujours et encore le souci de l'implication de tous, du collectif avant tout. Président, directeur, salariés, tous ont le même pouvoir décisionnaire. « Nous sommes une entreprise partagée. Cela signifie que nous travaillons sur du dialogue, sur de l'explication, sur de la co-construction, sur du partage d'informations et de données, et nous avançons ensemble petit à petit. »

Aujourd'hui, Élodie se dit « hyper fière de tout ce qui a été fait ensemble ». Et d'ajouter : « J'ai une équipe de salariés hyper engagés. Toutes les personnes du Hang'ART sont de vrais professionnels de la restauration, qui ont tous fait le choix de faire un pas de côté pour faire aujourd'hui de l'accompagnement social. » L'équipe d'Élodie

agit sur tous les fronts : le handicap, les addictions, la réparation pénale, la précarité, la solitude, la santé mentale... « Si les salariés vont bien, ils s'occupent bien des clients. Ici, j'espère que les clients se sentent bien, qu'ils passent un bon moment, qu'ils repartent dans leur foyer, dans leur entreprise, avec le cœur joyeux et heureux d'avoir mangé un bon repas. »

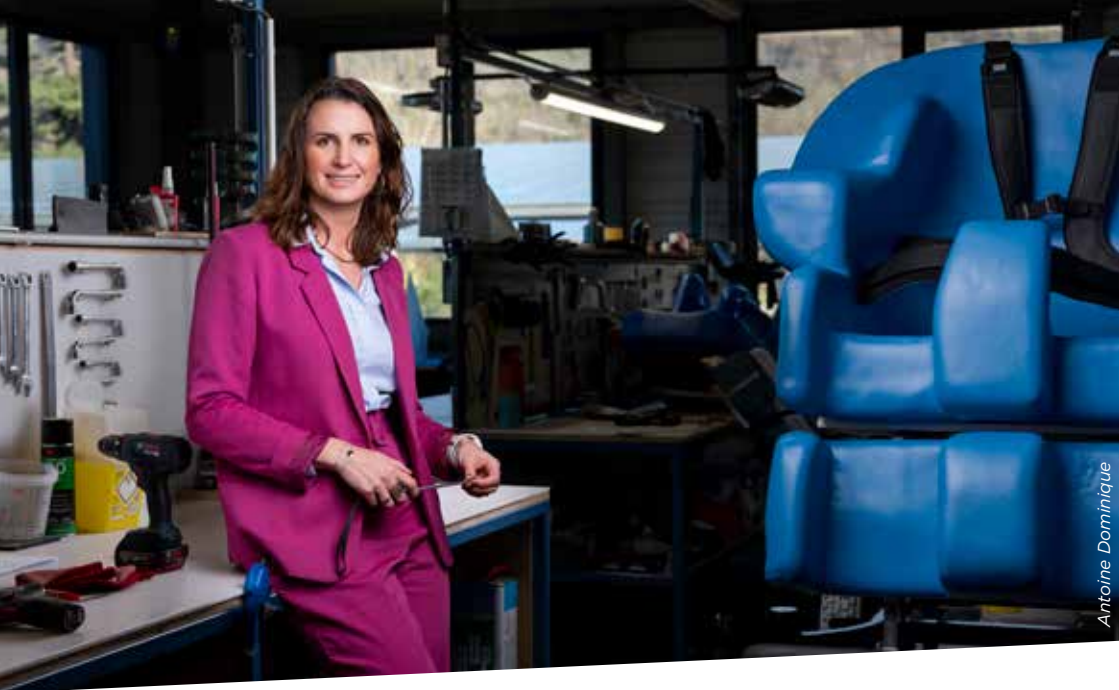
Après Stand'UP et le Hang'ART, Élodie compte bien poursuivre ses engagements en créant d'autres structures d'inclusion sociale et de dialogue. « J'aimerais ouvrir un restaurant d'application à Port-Sainte-Marie avec un laboratoire de transformation alimentaire et pourquoi pas aussi d'autres projets avec le Hang'ART. » L'altruisme, le collectif, l'inclusion, les moteurs d'Élodie...



DR

HANG'ART

Café restaurant solidaire
116, boulevard Édouard-Lacour
47000 Agen
05 53 95 72 79
Horaires d'ouverture
Tous les jours (sauf dimanche)
de 9 h à 17 h



Claire Le Fur, la différence est une force

Claire Le Fur (née d'Huyvetter) a vu le jour le 28 mars 1988 à Agen. Elle est l'aînée d'une fratrie de quatre filles avec une sœur jumelle, Marie. Elle a à peine trois ans quand ses parents, kinésithérapeute, pour sa mère et agriculteur, pour son père, créent l'entreprise Albatros France à Port-Sainte-Marie. Cette structure fabrique des solutions de positionnement pour améliorer le confort des personnes en situation de handicap dans leur quotidien. « Aussi loin que je me souviens, j'ai toujours vu mes parents avoir le souci de l'autre. »

Claire baigne ainsi toute son enfance dans cette atmosphère altruiste mais aussi de handicap. « Petite, j'ai vu comment les gens regardaient ma mère : son accent, sa façon de bouger, tout ce qui la rendait différente attirait des

regards lourds. Et puis, à la fin de la primaire, j'ai commencé à bégayer à mon tour. Alors les regards inquisiteurs sur la différence, je sais très bien ce que c'est. »

Côté scolarité, timide et réservée, Claire l'avoue l'école « ce n'était pas vraiment mon truc ». En seconde, elle accompagne son père à Marseille lors d'une visite professionnelle et là, c'est le déclic. « J'ai réalisé ce que faisait mon père. J'ai pris conscience que tous les jours, mes parents apportent du confort aux autres. C'est vraiment



DR



Dept. 47 - Xavier Chambelland



DR



DR

gratifiant comme travail ! » Claire souhaite, elle aussi, aider, soulager, et apporter des solutions de confort à autrui. « J'ai toujours été attirée par les gens différents. Pas forcément avec un handicap, mais je crois que la différence est une force. »

Une fois le bac en poche, elle fait un BTS en alternance et suit donc des études d'orthoprothésiste à Castres. Elle démarcha des entreprises pour trouver un maître d'apprentissage, mais en vain. « Avec mon nom de famille, c'était très compliqué. Les patrons me voyaient comme une taupe en quelque sorte. » Son

père finit donc par l'embaucher en tant qu'apprentie au sein d'Albatros. Les débuts ne sont pas simples. « J'ai commencé par la partie production en atelier. C'est un travail manuel avec des outils que je n'avais jamais touchés auparavant. J'ai adoré cette formation intense et travailler avec mes mains. » Et les résultats s'en ressentent. « Je sentais que j'avais trouvé ma voie, que je m'épanouissais aussi bien dans les cours que dans l'entreprise. » Claire décroche son BTS d'orthoprothésiste et son père l'envoie durant un an et demi exercer à Marseille. En 2012, elle revient en bords de Garonne pour développer l'activité au sein de la structure familiale. Elle reprend la cogérance avec son père en 2017. Elle peut aussi compter sur une belle équipe de cadres, créée de toute pièce par son père. « Toute l'équipe de Port-Sainte-Marie a été un vrai soutien. »

Grâce à cela, Claire se « sent » capable de reprendre les rênes de l'entreprise. Ainsi depuis décembre 2019, Claire est, seule, gérante d'Albatros. En 2017, lorsqu'elle prend la cogérance, l'entreprise compte onze orthoprothésistes. Aujourd'hui, ils sont au nombre de vingt-quatre répartis sur l'ensemble de l'Hexagone : Nantes, Tours, Pau, Clermont-Ferrand, Lyon, Marseille, Chambéry, Chalon-sur-Saône, Toulouse, Agen, Bordeaux, Périgueux et Saintes. Ces agences sont des lieux de stockage, car la particularité d'Albatros est de se déplacer directement chez le patient avec un camion atelier pour faire du sur-mesure « et c'est unique en France ! Ainsi, nous pro-

cédon à une évaluation clinique, prenons les mesures et faisons la mousse directement sur place dans notre camion. Ce qui nous permet une heure après de faire un premier essai pour voir si le positionnement réfléchi pour notre patient est bon ou pas. Ce procédé de fraiser la mousse est propre à Albatros ».



En plus des vingt-quatre orthoprothésistes, l'entreprise compte trois chauffeurs, 65 employés à l'unité de production de Port-Sainte-Marie et trois filiales, soit 110 salariés. *« Moi, je voulais juste faire des sièges pour apporter du confort aux patients. Mais, de fil en aiguille, des challenges se sont offerts à moi. Mes parents ont très vite fait comprendre à mes sœurs et moi que c'était important d'être acteur de sa vie. On ne peut pas être dans une entreprise, se plaindre et ne rien faire. À un moment donné, si on veut autre chose, il faut bouger. »* La passion dans ce qu'elle entreprend est aussi un de ses moteurs transmis par ses parents. *« Se lever le matin et avoir envie ! C'est mon cas. Je viens travailler avec plaisir tous les matins. J'adore ce que je fais. Je m'épanouis. J'ai une entreprise qui a une belle croissance. On fait toujours de mieux en mieux pour nos patients. »*

Claire a également le souci de ses salariés. Depuis cinq ans, elle

tâche d'innover pour améliorer leur quotidien. Ainsi, elle a développé les formations internes, le relationnel entre les orthoprothésistes, les conditions de travail au sein de l'unité de production. *« La différence chez nous, c'est l'intention que l'on met dans ce que l'on fait. »*

Elle s'attèle aussi à réserver du temps pour sa famille. *« On parle souvent de la femme de l'ombre. Moi, j'ai un homme de l'ombre qui travaille avec moi et qui est très présent tant au niveau professionnel qu'au niveau personnel. »* Un équilibre qu'elle a su créer en s'adaptant à son quotidien en entreprise. *« Je n'ai pas autant d'heures dans ma vie familiale que dans ma vie pro. En revanche, les moments que je passe avec mes enfants ou ma famille sont de qualité. Quand on veut quelque chose, il faut se donner les moyens d'y arriver et souvent il faut aller les chercher un peu plus loin. »*



ALBATROS

40, route de Marsau
47130 Port-Sainte-Marie
05 53 95 23 48
www.albatros-france.fr



Carole Capes-Montigny « œuffre du bonheur »

Carole Capes-Montigny est née le 18 juin 1980 à Marmande. « Je suis Lot-et-Garonnaise de souche », précise-t-elle fièrement. Fille d'une professeure d'anglais et d'un commerçant à Casteljaloux, elle a deux sœurs « et moi je suis au milieu ». Petite, elle se définit comme un garçon manqué, « très casse-cou. On m'appelait MacGyver car je bricolais tout le temps ». À l'époque, elle pouvait rester des heures à jouer aux Playmobil, à s'imaginer des histoires. « L'imaginaire a toujours fait partie de ma vie. Et ma mère nous a toujours poussées dans les loisirs créatifs. Je pouvais passer des journées entières dans l'atelier à bricoler avec un clou et une scie. » Côté scolarité, Carole est une bonne élève « et à l'époque, les bons élèves sont orientés vers la voie générale ». Elle souhaite même devenir professeur des écoles. Elle

passé donc un baccalauréat littéraire option mathématiques car « je suis très cartésienne et très créative à la fois d'où la difficulté de me mettre dans une case ! ».

Avec un certain recul, elle juge son parcours professionnel « très décousu mais qui prend tout son sens aujourd'hui ». Le bac en poche, elle suit des études d'anglais, obtient son deug à la faculté d'Agen puis passe sa licence à l'université de Bordeaux. Dans le même temps, sa sœur lui indique que les banques recrutent du personnel dans le cadre



Dept 47 - Xavier Chambelland



du passage à l'euro. « Mes parents me conseillent alors de postuler dans les banques de Casteljaloux c'est là que je décroche un emploi à la Banque Populaire tout en suivant ma licence d'anglais à Bordeaux. » Une fois sa licence obtenue, Carole est contactée par le proviseur du collège de Lavardac qui lui propose une vacation de professeur d'anglais. « Me voilà donc, à 21 ans, prof d'anglais devant 120 élèves de trois niveaux différents. Je me rappelle très bien ma première arrivée dans la salle des profs, la pionne m'interpelle en me disant "c'est la salle des profs, tu n'y rentres pas !" ». Carole « se régale » durant ses deux-cents heures de vacation. « Ce fut une superbe expérience très formatrice. » Elle enchaîne donc avec la préparation à l'IUFM (Institut universitaire de formation des maîtres) pour devenir professeur des écoles. Mais en juin de la même année, la Banque Populaire la contacte pour lui proposer un poste en CDI à Villeneuve-sur-Lot. Ce contrat lui permet la stabilité financière et donc de s'installer avec son « petit copain » qui deviendra son mari. D'années en années, Carole gravit les échelons jusqu'à devenir formatrice de banquiers, elle retrouve ainsi les préceptes de la transmission et de la pédagogie.

En 2013, elle a une idée en tête « mettre des objets dans des œufs ».

Elle en parle en permanence à ses sœurs « qui en ont marre ». Elle décide alors de se lancer dans la concrétisation de son idée. « Un jour, je suis arrivée devant elles, et leur ai offert une boîte avec un œuf à casser. Elles ont ouvert, elles ont cassé l'œuf et ont fait "Wahou, maintenant on va t'aider". » Sa sœur cadette qui est graphiste lui crée son site internet, l'identité graphique de sa marque et sa sœur aînée qui possédait une boutique est la première à commercialiser ses produits. En 2014, elle crée ainsi son entreprise L'Eggstra. « Je me suis dit à ce moment-là, si je ne prends pas le temps de le faire maintenant, je me le reprocherai toute ma vie. » Entre 2015 et 2017, Carole a la double casquette, banquière et créatrice d'entreprise, avec deux petites filles en bas-âge. « Hyperactive, mon emploi du temps est toujours apocalyptique ! » Et alors que l'activité de sa société commence à prendre, le Covid pointe son nez. « Je passe à zéro euro de chiffre d'affaires car ma création est considérée comme produit non essentiel ! » Pendant toute cette période, elle serre les dents. « Mon expérience de banquière m'a beaucoup aidée. Tout était prévu dans mes échéances : mon prêt, mes investissements.



En mai 2022, la Chambre de métiers et de l'artisanat 47 décerne à Carole le prix de l'excellence artisanale dans la catégorie Innovation.

DR

Tout était pensé. Mon parcours décousu prend tout son sens en fin de compte et ce n'est pas si décousu que ça. » Le Covid terminé, Carole peut reprendre ses activités mais vit une période un peu complexe. Elle souhaite rendre davantage visibles ses produits. « Je suis la seule à l'international à proposer

"on ne lâche rien", mais c'est vrai que plus la marge est faible plus la nécessité de faire des volumes est importante. » Alors, elle décide de changer de braquet et d'automatiser son process. Elle investit plus de 80 000 euros dans un bras robotisé. « Un sacré investissement ! Mais ça valait le coup ! »

Dept 47 - Xavier Chambelland



cela et donc je suis rangée dans les produits dits originaux et donc très mal référencée sur internet. » Mais, sans moyen, difficile d'être visible. « Tant qu'on n'a pas d'argent, on ne peut pas investir et tant qu'on n'est pas connu, l'argent ne rentre pas, l'équation n'était pas simple à l'époque. » Mais l'entrepreneuse est persévérante. « Je me suis dit

En effet, sa petite entreprise se porte bien aujourd'hui. Elle est même reconnue nationalement car, à l'invitation du préfet de Lot-et-Garonne, Carole s'est rendue à l'Élysée les 14 et 15 novembre 2025 pour présenter L'Eggstra lors de l'exposition du Fabriqué en France. « J'ai même pu offrir deux œufs au Président de la République et à son épouse. » Son produit de niche fait du bien et c'est ce qu'elle souhaitait en le créant. « L'œuf devient un écrin. Il apporte, il crée de l'émotion. "Œuffrez du bonheur" est notre leitmotiv. » À l'intérieur des œufs, Carole crée des bijoux, mais pas que. « Nous avons des commandes également et certaines sont assez insolites. » Alors, bien sûr, il y a les traditionnelles demandes en mariage, les échographies, les départs en vacances surprises...



Dept 47 - Xavier Chambelland

L'Eggstra, c'est quoi ?
réponse en vidéo



Dept 47 - Xavier Chambelland

Un grand Hôtel lui a également commandé 800 œufs pour ses invités lors de sa soirée de lancement. « *L'interaction que ça a procuré a été hallucinante !* » Carole est heureuse de voir les réactions, les échanges, les joies que procurent ses œufs. « *Je me nourris de la satisfaction des gens. Des sourires que je vois.* » Pour faire face à l'afflux de commandes, Carole a recruté une alternante et elle peut bien entendu compter sur Bob son robot.

Aujourd'hui, avec le recul, Carole nourrit quelques regrets dans la conception de sa société. Et notamment celui de ne pas avoir contacté un club d'entrepreneurs pour échanger et trouver des solutions, « *car la complexité pour moi était que je n'avais pas de formation académique ni sur l'entreprenariat ni sur la conception des bijoux. Je me suis vraiment autoformée sur tout* ». Carole n'a pas osé demander de l'aide, elle s'est sentie seule à certains moments, alors que son adage

préféré est « *à plusieurs, on est toujours plus fort* ». Aujourd'hui, elle est consciente de « *tout ce qui a été fait et de tout ce qu'il reste à faire. Je ne suis qu'au début de l'Histoire.* ».

4 septembre 2025. Carole était au salon Maison & objet, salon 100 % professionnel au parc des expositions de Villepinte.



DR

L'EGGSTRA

ZI de Belloc
Rue des chantiers
de jeunesse
47700 Casteljaloux
05 54 67 12 32
www.leggstra.fr



Samia El Kadi, l'effet papillon

Née le 7 mai 1987 à Villeneuve-sur-Lot, dans une fratrie de quatre enfants dont elle est la deuxième, Samia El Kadi est très attachée à son département. Ses parents, épiciers dans la bastide, lui transmettent très tôt l'esprit d'entreprise. Dans l'épicerie familiale, ouverte du mardi au dimanche, les jours de

congés sont rares. « *Le lundi, nous étions fermés, mais on faisait toute la comptabilité, les approvisionnements des stocks...* » Tout en suivant son parcours scolaire jusqu'à l'obtention d'un Bac ES (économique et social) au lycée Georges-Leygues, Samia accompagne dans leur activité ses parents, avec ses frères



DR

et sœurs. Elle apprend ainsi dès son plus jeune âge le rapport à la clientèle, la gestion des commandes, la mise en rayon, et y prend un plaisir qui façonne son esprit d'entrepreneuse. *« Ce n'était pas du tout une contrainte. Quand il fallait faire la TVA avec maman, changer les rayons, vérifier les dates limites, faire les références des produits, encaisser les clients, c'était un vrai plaisir. L'épicerie, qui faisait aussi boucherie, c'était tout pour nous, car c'est l'endroit où nos parents passaient le plus clair de leur temps. C'était presque un super terrain de jeu. »*

Après le Bac, Samia s'oriente vers des études de droit à la faculté de



DR

ce BTS très prisé, qui lui permet de réaliser ses premiers stages dans des agences agenaises. Mais l'entrepreneuriat coule déjà dans ses veines. Alors qu'elle est encore étudiante, Samia dépose son CV à l'agence Orpi d'Agen, qui l'embauche dès l'obtention de son diplôme. À seulement 21 ans, elle devient salariée VRP et la plus jeune négociatrice de Nouvelle-Aquitaine.



Dept 47 - Xavier Chambelland

Bordeaux, puis intègre un BTS Professions immobilières en Gironde, avec l'ambition d'ouvrir un jour sa propre agence ; une passion qu'elle tient de son père qui a investi dans l'immobilier. *« Petite, à chacune de nos vacances, nous regardions les projets immobiliers, on étudiait les plans de la zone où nous étions. J'ai toujours baigné dans cet univers, avec une vraie passion pour la pierre et le juridique. »* Grâce à son parcours en droit, la Villeneuveoise fait partie des 25 élèves admis dans

Dans un univers encore très masculin et majoritairement occupé par des profils plus expérimentés, elle ne se laisse pas impressionner. *« En 2006, peu de femmes étaient négociatrices, et encore moins des jeunes de 20 ans. C'était exigeant, mais cela m'a permis de forger mon caractère. Les clients appréciaient aussi d'avoir un autre style que l'agent immobilier traditionnel en costume-cravate. »* Deux ans plus tard, à 23 ans, Samia donne naissance à sa fille Ambre, tandis que son mari



crée son entreprise de peinture en bâtiment à Port-Sainte-Marie : Majorelle. Rapidement, il s'appuie sur elle pour structurer la partie administrative de l'entreprise. Elle en prend la direction administrative, devient conductrice de travaux et se spécialise notamment dans le traitement de l'amiante. Elle devient alors la première femme de France à obtenir le statut d'« encadrante technique amiante SS4 ». Bien loin encore de la cosmétique, Samia s'épanouit pleinement dans sa vie professionnelle et personnelle, et donne naissance à un second enfant, Nahel, en 2012.

En 2021, sa fille aînée entre au collège et traverse une puberté

précoce. Soucieuse d'accompagner ces changements avec des produits sains, elle se tourne vers un magasin bio pour traiter les premières imperfections de peau. Hors de question pour elle d'utiliser des cosmétiques issus de la pétrochimie. Pourtant, l'odeur du premier nettoyant bio ne convainc pas sa fille. De retour en parfumerie, Samia fait alors un constat simple : le produit qu'elle cherche n'existe pas. Son esprit entrepreneurial y voit immédiatement une réponse à apporter. Sans formation initiale en cosmétique, elle s'appuie sur son entourage pour poser les bases du projet. Sa sœur Inès, alors élève en STMG au lycée Georges-Leygues, travaille avec sa classe sur l'aspect sensoriel et esthétique du packaging. En parallèle, Samia, sa mère, son mari, sa voisine et d'autres « Cocon familiaux » élaborent un cahier des charges précis, intégrant toutes leurs attentes techniques, qui sera ensuite confié à un laboratoire indépendant. *« Je ne me suis pas posée plus de questions que cela. J'ai observé un besoin et j'ai*



voulu y répondre. Mon ambition était d'offrir une autre vision de la cosmétique : une routine qui épure les placards, va à l'essentiel, et reste à la fois efficace et naturelle. Parce que pour moi, moins égale plus. Je connaissais mon ob-

jectif, et le chemin s'est construit de façon fluide, étape par étape. Créer une marque indépendante dans un secteur aussi structuré demande du temps et une vraie constance. Je ne suis ni connue, ni issue d'un grand groupe, ni portée par des moyens financiers importants. Gagner la confiance des points de vente et s'inscrire durablement dans leurs rayons est un apprentissage exigeant. Mais ces contraintes ont naturellement façonné l'ADN de Cocon : une marque sincère, cohérente et engagée, pensée pour proposer mieux, plutôt que plus », confie Samia El Kadi, fondatrice de la marque Cocon Cosmétiques lancée en 2022 à Port-Sainte-Marie.

Sans grands moyens de communication, mais avec une vision claire, et face à des mastodontes du secteur, l'entreprise mise sur le bouche-à-oreille et la qualité de ses produits sains, biologiques et fabriqués en France. Avec une offre qui déconstruit les codes établis, elle propose une gamme de soins visage efficace, adaptée à trois générations et à tous les types de peaux. Aujourd'hui, les produits sont distribués dans l'ensemble des magasins So Bio ainsi que dans plusieurs pharmacies de Nouvelle-Aquitaine, et sont également disponibles en région parisienne. L'année 2026 pourrait

bien marquer un tournant pour l'entrepreneuse lot-et-garonnaise. En mars 2025, Cocon Cosmétiques a en effet été récompensée d'un premier prix lors des Victoires de la Pharmacie, dans la catégorie Clean¹. Une reconnaissance qui conforte Samia dans ses choix. Tout en continuant à épauler son mari dans l'entreprise Majorelle, elle nourrit de nouveaux projets. « Je suis en contact avec Alexandra Frégonèse², du laboratoire Innovi à Layrac, pour élaborer un nouveau produit, et je recherche également un investisseur afin d'accompagner la croissance de la marque, avec l'ambition d'être plus présente dans la capitale. »

Avec un taux de satisfaction client élevé et un public de plus en plus sensible aux questions de bien-être, Cocon Cosmétiques envisage l'avenir avec sérénité. Le parcours de Samia El Kadi, dont les frères et sœurs ont eux aussi créé leur propre entreprise, illustre qu'il est possible de construire des projets ambitieux depuis le Lot-et-Garonne. Très attachée à son territoire, la Ville-neuvoise affirme d'ailleurs qu'elle compte bien y rester.

1) Propre

2) Lire pages 13 à 15

www.cocon-cosmetiques.com
contact@cocon-cosmetiques.com





Huile
vierge
de Noisette
Torrée

Produit 100% naturel
sans

4



Oser l'innovation
territoriale

Oser l'innovation territoriale

Un long chemin a été parcouru, mais la sous-représentation des femmes dans l'entrepreneuriat persiste. Les principaux freins sont psychologiques et culturels. Plus enclines à l'autocensure, beaucoup d'entrepreneuses ont tendance à se sous-estimer et à développer le syndrome de l'imposteur ; il leur donne le sentiment de ne pas mériter leur réussite et de ne pas être compétentes par rapport aux autres ou notamment aux hommes. Le fait d'être entouré est primordial. **Amandine Lavigne**, fondatrice des Simonettes à Agen a pu compter sur son père : « son pilier ». **Anne-Hélène Vialaneix** a su « se faire confiance » même si elle avoue en avoir manqué au début de son aventure avec Spirit Grand nez à Nérac. **Carole Capes-Montigny** (Eggstra à Cas-

teljaloux) a quant à elle su fédérer sa famille autour de son projet.

Selon la Direction générale des entreprises (DGE, 2019), les contraintes familiales sont également un frein à la création d'entreprises par les femmes. D'ailleurs, 40 % des femmes « patronnes » sont célibataires contre 21 % des hommes. Maison, enfants, mari, entreprise... autant de charges qui peuvent vite devenir des poids insurmontables d'autant plus que 37 % des conjointes de dirigeants ne s'occupent pas de la gestion quotidienne du ménage, contre seulement 14 % des conjointes de dirigeants (enquête de Bpifrance, 2022). Mais, il ne faut pas généraliser : certaines s'en sortent parfaitement bien à l'instar de **Nathalie Barrère** (Perles de Gascogne à Pujols) qui a géré la reprise de l'entreprise familiale avec un bébé dans les bras.

Lorsqu'elles dépassent leur peur et qu'elles font fi des obstacles, les cheffes d'entreprises sont de

Carole Capes-Montigny a présenté L'eggstra au Palais de l'Élysée en novembre 2025. La fonderie Faro (elle aussi basée à Casteljaloux) avait exposé son banc en fonte et bois en 2020.



Aujourd'hui, 30 % des ventes de Perles de Gascogne à Pujols se font à l'international du Japon aux USA. La présence régulière notamment de Nathalie Barrère (la PDG) sur les salons cosmétiques internationaux contribue directement à cette croissance.

Émilie Lurde

DR



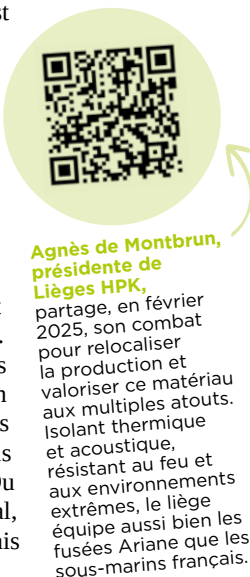
DR

redoutables gestionnaires. Leur « prudence » génère en moyenne 20 % de retour sur investissement en plus que pour les entreprises dirigées par des hommes (rapport l'ONU). L'impact du leadership féminin se mesure aussi sur un autre terrain : celui de l'innovation sociale et environnementale qu'elles intègrent dans leur modèle économique.

C'est le cas de **Nathalie Barrère** qui développe des produits Bio en circuits courts puisque les matières premières qu'elle utilise sont, dans la plupart des cas, issues de son exploitation ou des exploitations locales. Même principes pour **Stéphanie Cauty** (NiniGin) et **Anne-Hélène Vialaneix**, les plantes utilisées proviennent des environs de leurs chais. Les coquilles d'œufs servant d'écrin aux bijoux de **Carole Capes-Montigny** sont récupérées auprès des artisans pâtisseries et glaciers locaux. **Agnès Courtade** fabrique sa farine dans le moulin de sa ferme à Nérac et surtout, elle utilise le blé qui a poussé dans les champs de son mari. « *Nous avons choisi l'agriculture biologique pour préserver l'environnement, notre sol et notre santé à tous.* » Quant à **Carine Péchavy**, elle a su s'entourer de partenaires locaux et privilégie pour la conception de ses bougeoirs et bougies les matériaux biosourcés.

La qualité et l'originalité de leur produit les poussent bien souvent hors des frontières du Lot-et-Garonne où elles portent haut les couleurs du département. Elles sont fières de revendiquer le « Made in 47* » surtout lorsqu'elles sont appelées à exposer leur savoir-faire à l'Élysée lors du Salon annuel du Fabriqué en France. **Carole Capes-Montigny** y était en novembre 2025 avec ses Eggstra, cinq ans après **Léa Labadesse-Nieto** (Fonderie Faro de Casteljalous) qui présentait un bac en bois et fonte (*lire page 22*).

Côté innovation, il faut aller chez HPK (High Performance CorK) à Lavardac. C'est en 2004 qu'**Agnès de Montbrun** (directrice générale jusqu'en 2025) fait l'acquisition de la société de lièges. Plus de 20 ans après, elle est un acteur essentiel dans le secteur de l'Aéronautique et de la Défense (ASD). Elle fabrique des pièces de protection thermique à la fois pour des applications civiles et militaires. Du bouchon à l'aérospatial, le liège lot-et-garonnais fait parler de lui.



Notre territoire n'a pas fini d'inspirer nos cheffes d'entreprises et les futures !

* Fabriqués en Lot-et-Garonne

Agnès de Montbrun, présidente d'HPK (2004-2025) à Lavardac, est à l'origine de la survie et du renouveau de l'entreprise dont les pièces en liège se retrouvent dans Ariane 6.





Nathalie Barrère, multiple médaillée

Née à Villeneuve-sur-Lot en 1972, Nathalie Barrère a grandi sur l'exploitation familiale de Pujols, achetée par ses arrière-grands-parents paternel lors de leur mariage. Ces derniers, qui vivaient chacun à seulement 500 mètres l'un de l'autre, se sont lancés dans la polyculture, mêlant élevage et pruniers. Bien des années plus tard, leur fille Lydia et son mari, puis leur petit-fils, Jean-Pierre Clavie, le papa de Nathalie, prennent la relève et font évoluer l'exploitation de la prune vers les céréales. C'est dans cet univers agricole où les vacances, encore aujourd'hui, sont rares que Nathalie grandit aux côtés de sa sœur Cécile. Au début des années 1980, les filières kiwi et noisette voient le jour en Lot-et-Garonne. Son père opte pour le fruit à coque et plante, presque chaque année de 1986 à 2003, de nouveaux noisetiers. L'exploitation atteint ainsi une surface totale de 40 hectares en 2010, en incluant

les parcelles plantées plus tard par Nathalie et Christophe, son beau-frère.

Comme dans de nombreuses familles d'agriculteurs, Nathalie se dirige naturellement vers des études agricoles et entre, en 1988, au lycée agricole de Sainte-Livrade, où elle décroche un BTA (Brevet de technicien agricole) puis un BTS (Brevet de technicien supérieur) technico-commercial fruits et légumes et dérivés. À l'issue de ses études, elle travaille



Dept 47 - Xavier Chambelland



un an dans une grande surface à Marmande. Elle revient alors sur l'exploitation familiale en 1995 et démarre une activité commerciale autour de l'huile de noisette. *« En complément de la production de noisettes, cette nouvelle activité était indispensable à mon épanouissement et m'a permis de vendre aux restaurateurs du département et d'ailleurs, ainsi que sur des salons gastronomiques nationaux. En 1998, Unicoque m'a proposé de travailler sur la noix fraîche avant de m'embaucher à 21 ans. Une aubaine, car je souhaitais prendre de la distance avec l'exploitation, tout en continuant à prêter main forte pendant mes vacances et mes temps libres. »*

C'est en lui rendant visite dans les bureaux de la coopérative que son père découvre des noyaux de pruneaux laissés à l'abandon. D'un caractère aventurier (il s'était déjà essayé à l'élevage d'escargots, entre autres expériences), Jean-Pierre Clavie a alors l'idée de les casser pour en faire de l'huile d'amandon de pruneaux. Pionnier de l'économie circulaire et premier à se lancer dans ce nouveau produit, il obtient en 2001 l'autorisation européenne de mise sur le marché alimentaire (Novel Food) et fonde Perles de Gascogne. Tout en continuant à aider sa famille dès qu'elle le peut, Nathalie quitte Unicoque pour suivre, au début des années

2000, des études de logistique/organisation à Sud Management. Après un Bac+4 en logistique, elle réalise un stage de fin d'études à la centrale d'achat Gifi à Villeneuve-sur-Lot où elle est immédiatement recrutée. *« J'adorais la logistique ! Chez Gifi, je gérais les fournisseurs européens et j'organisais la composition de plus de 4 000 camions. C'étaient essentiellement des hommes avec de forts caractères, notamment les Italiens, mais j'ai très vite su m'imposer avec tact et diplomatie. »*

Cette facilité à évoluer dans des milieux plus masculins, Nathalie la doit en partie à son expérience sportive au sein du club d'aviron de Villeneuve-sur-Lot (championne de France en 1986, à l'âge de 14 ans, comme barreuse d'un équipage de deux rameurs) et à son passage au lycée agricole, où les femmes étaient peu nombreuses. Ses diverses expériences lui seront précieuses lorsqu'elle quittera le groupe Gifi et le Lot-et-Garonne pour rejoindre l'entreprise La Toulousaine, spécialisée dans les rideaux métalliques, où elle gèrera les stocks et les approvisionnements. Même éloignée géographiquement, Nathalie reste liée à l'entreprise familiale en participant à des salons et en soutenant ses parents. Elle confie pourtant avoir eu besoin de « couper » avec le monde agricole et la figure paternelle, tout en

sachant qu'elle y reviendrait un jour. Partir pour mieux revenir en quelque sorte.

Ce jour arrive en 2008. Avec son beau-frère Christophe Merle, ingénieur agronome, elle décide de reprendre l'entreprise familiale et l'exploitation agricole. « *Ma sœur travaille à la SAUR et n'a jamais été attirée par l'entreprise. Avec Christophe, nous avons des compétences complémentaires. Lui, la technique et moi, la partie commerciale.* » Elle se souvient particulièrement de cette année marquée par la naissance de sa

première fille, Jade en février et de la reprise des sociétés actée en octobre. C'est donc avec son bébé dans les bras qu'elle gère la reprise de l'exploitation et de Perles de Gascogne, mais aussi une formation (de 40 heures) à la Chambre d'agriculture d'Agen en avril. « *Un grand tournant dans ma vie : devenir maman et cheffe d'entreprise, quasiment en même temps, un sacré challenge !* »

Menée par Nathalie et Christophe, l'aventure Perles de Gascogne prend alors son envol avec le développement de nouveaux produits, comme l'huile d'amande de prune bio. Repérées par l'industrie cosmétique, les huiles vierges connaissent un fort engouement en France comme à l'étranger. En 2013, Nathalie parcourt une Amérique du Nord séduite par cette huile unique au monde. Mais le marché alimentaire de ces pays n'est pas adapté à l'offre de son entreprise, qui se recentre alors sur le marché français des cosmétiques « *naturel et bio* ».



Dept 47 - Xavier Chambelland



Dept 47 - Xavier Chambelland

Salle de conditionnement et de séchage des noyaux.



DR

De 2018 à 2025, Perles de Gascogne a obtenu 19 médailles lors du concours « les Huiles du monde » organisé par l'Agence pour la valorisation des produits agricoles (Avpa). Chaque année, plus de 400 huiles d'une vingtaine de pays sont représentées. En 2025, Or (huile de noisette toastée), Bronze (huile d'amande de prune) et Gourmet (huile de pépins de courge bio).

Entre 2015 et 2018, confrontés à des difficultés d'approvisionnement en noyaux de pruneaux, les cogérants investissent, avec le soutien du Département et de la Région, dans une usine écoresponsable leur permettant de maîtriser l'ensemble de la chaîne de production. De nouvelles huiles complètent alors la gamme (chanvre, cameline).

Aujourd'hui, l'entreprise fournit à 90 % l'industrie cosmétique française et internationale, et à 10 % les chefs gastronomiques français, notamment grâce à son engagement auprès du Collège Culinaire de France depuis 2018. Perles de Gascogne, c'est huit huiles vierges, première pression à froid fabriquées à Pujols (prune, noisette, chanvre, cameline, courge, carthame, chia et coriandre) et les poudres exfoliantes de noyaux de pruneaux. C'est aussi 19 médailles « Les huiles du monde », grand prix de l'innovation au salon international de l'agroalimentaire 2002, prix Hubert-Curien pour la performance technologique 2005... Malgré ces

réussites, Nathalie Barrère a dû se résoudre à mettre en vente une grande partie des noisetiers plantés par ses parents. Un coup dur qui l'a profondément affectée. Mais cette femme de défis regarde déjà vers l'avenir et étudie de nouveaux projets. À plus long terme, elle souhaite préparer sa succession. « Mes filles et celle de Christophe, encore jeunes, ont pris d'autres chemins. Il nous faudra trouver un repreneur. Je suis optimiste, et de toute façon ce n'est pas pour tout de suite », conclut la présidente de Perles de Gascogne.

PERLES DE GASCOGNE

3, allée de Vidalou
47300 Pujols
05 53 70 21 55

infoscontact@perlesdegascogne.com
perles-gascogne.com

Horaires d'ouverture
Du lundi au vendredi
de 9 h à 12 h et
de 14 h à 17 h



Anne-Hélène Vialaneix, un nez hors pair !

Née le 22 mars 1984 à Toulouse, Anne-Hélène Vialaneix grandit dans la Ville rose au sein d'une fratrie de six enfants, dont elle est la deuxième. Fille d'un directeur de site chez Thales Space Toulouse et d'une mère investie dans la vie familiale, elle hérite très tôt d'une solide fibre scientifique qui structurera l'ensemble de son parcours, de la médecine à la création de Grand Nez Spirits, sa maison de spiritueux installée à Nérac.

Issue d'une famille originaire du Limousin, mêlant enseignement, milieu ouvrier et élevage bovin en Corrèze, Anne-Hélène est profondément marquée par ces racines terriennes qui l'ont toujours ramenée à l'essentiel. Des valeurs de simplicité, de rigueur et d'ancrage dans le réel qui façonnent durablement son rapport au travail et à la

transmission. Sa sensibilité au vin se construit plus tard, grâce à son beau-père, qui l'initie à la dégustation*. Il lui transmet ainsi une lecture sensorielle du vin, attentive aux terroirs, aux odeurs et à la richesse aromatique. « *On m'a appris très tôt à sentir, à goûter, à écouter un vin* », confie-t-elle. De cette approche intuitive naît progressivement l'envie de mettre des mots scientifiques et techniques sur la création des vins et des spiritueux.

Animée par une vocation médicale précoce, nourrie par une forte empathie et un profond désir d'aider les autres, Anne-Hélène débute des

Les coulisses. Anne-Hélène nettoyant en salopette et bottes en caoutchouc son alambic.



DR

* L'abus d'alcool est dangereux pour la santé, à consommer avec modération.

Les deux premières créations de gin Du grand nez ont obtenu chacune une médaille d'Or au « Spirit Selection by Concours Mondial 2020 ». 60 dégustateurs professionnels étaient réunis pour cette 21^e édition. 1 400 spiritueux issus de 54 pays étaient en lice pour remporter une médaille !

études de médecine à Toulouse. Passionnée par la recherche et la compréhension du vivant, elle se heurte toutefois au *numerus clausus*, alors particulièrement restrictif. Elle s'oriente vers la pharmacie à Limoges, mais quitte cette voie après une première année, en quête d'un projet plus en phase avec ses aspirations personnelles et intellectuelles.

Curieuse, sensible à la nature et dotée d'une âme artistique (elle pratique le piano et le chant), elle se tourne alors vers l'étude du monde végétal, de l'environnement et de l'alimentation. Elle intègre, en 2005, l'université de Montpellier où elle se forme en biologie fonctionnelle des plantes, avec une orientation initiale vers la recherche et les cultures tropicales. En parallèle, elle travaille au Cirad (Centre de coopération en recherche agronomique pour le développement), une expérience de terrain marquante qui l'expose aux réalités agricoles et aux inégalités persistantes entre femmes et hommes dans le monde scientifique. « *La crédibilité reste encore*



aujourd'hui un enjeu, notamment dans le milieu agricole », souligne-t-elle. Elle poursuit ensuite son parcours à Paris avec un double cursus associant AgroParisTech et l'université d'Orsay. Cette formation ouvre la voie à une carrière dans l'agrochimie, avec des missions menées en Afrique et au Moyen-Orient. Au-delà de l'expertise scientifique, elle y développe un goût prononcé pour les échanges interculturels et les environnements exigeants, souvent masculins.

En 2009, Anne-Hélène s'installe au Portugal, en pleine crise économique. Elle y enseigne à l'université des sciences de Lisbonne, avant de rejoindre une start-up agroalimentaire dans le domaine des achats. De retour en France en 2013, elle choisit de compléter son parcours par une formation d'excellence et obtient le diplôme national d'œnologue à l'Ensat (École nationale supérieure agronomique de Toulouse), en alternance, successivement à la cave coopérative de Buzet puis au Domaine de Pellehaut (Montréal-du-Gers) où elle s'investira durant plus de quatre ans. Chez les voisins gersois, elle est ensuite embauchée comme responsable des 370 hectares de vignes du domaine. Là, elle



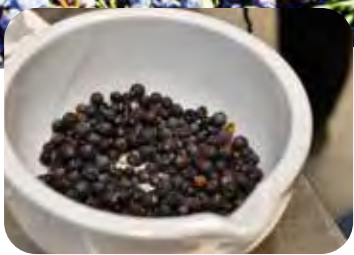
Henri IV est le personnage emblématique de la ville de Nérac. Il incarnait la France de l'élégance, de la gastronomie et il arborait avec fierté un appendice nasal développé. Le nom de Grand Nez, n'est donc pas un fait du hasard !



DR

DR

Sans les
baies de
genévrier,
pas de gin !



Lacombe, accompagné d'Hubert Cazalis, directeur de la Technopole Agrinove à Nérac, elle rejoint en octobre 2019 Agrinove et bénéficie des services proposés par la structure : rencontres avec d'autres dirigeants, mises en relation avec des acteurs du secteur, subventions et aides à la communication. Après plusieurs mois de tests et d'essais, la jeune entreprise Gin Grand Nez Spirits commercialise ses premières bouteilles en mars 2020, en pleine période Covid !

apprend le métier de vigneron de A à Z, du traitement à l'entretien des vignes en passant par la vinification des blancs, rosés et cuvées haut de gamme tout en gérant les équipes, essentiellement masculines, travaillant sur le domaine. *« C'était une très belle expérience, mais ce métier est très prenant physiquement et moralement, surtout que j'étais enceinte de mon troisième enfant ! J'ai donc décidé de me lancer dans un projet de distillerie que j'avais en tête depuis longtemps »*, raconte la créatrice de Grand Nez Spirits.

D'un caractère plutôt réservé, Anne-Hélène n'hésite pas à aller à la rencontre des professionnels du département, notamment les cavistes, et participe à plusieurs salons pour présenter sa production de gins Bio réalisés avec des fruits du Lot-et-Garonne comme les pommes de Sembras, la truffe d'été de Penne d'Agenais et le fameux kiwi de Fauillet. *« J'étais la 1^{re} en France à utiliser du kiwi ! Ce fut mon premier succès avec un titre de meilleur spiritueux obtenu à Francfort, une médaille d'or à Bruxelles. »*

En 2015, Anne-Hélène Vialaneix s'installe à Nérac, *« une ville que j'aime beaucoup pour son dynamisme et la présence du lycée agricole où j'ai pu planter des genévriers car j'utilise beaucoup les fruits du Lot-et-Garonne dans la confection de mes gins »*. Après une rencontre avec le maire et conseiller départemental, Nicolas



Dept 47 - Xavier Chambelland

Aujourd'hui colocataire au château du Frandat à Nérac, dont la vigneronne indépendante Leatitia Le Biavant est propriétaire, Anne-Hélène évolue dans un cadre propice à la création et à la rencontre. Un ancrage qui résonne avec une philosophie qu'elle revendique pleinement : ne pas vivre avec des regrets, mais apprendre de chaque expérience, avancer, s'adapter et faire de son mieux.

« *Il faut se faire confiance* », souligne-t-elle, reconnaissant que cette confiance lui a parfois fait défaut à ses débuts. Créer et entreprendre dans un milieu encore peu propice à l'identité féminine, dans une région initialement inconnue, au sein d'un secteur d'activité exigeant et en pleine mutation, n'a rien d'évident. Il faut s'affirmer, se battre pour exister, ne pas se laisser oublier, une épreuve souvent plus difficile qu'il n'y paraît.

Car derrière l'entrepreneuse, il y a aussi l'humain. « *On a parfois besoin de reprendre son souffle, de prendre un bol d'air pour retrouver de l'énergie. On peut aussi se*



Dept 47 - Xavier Chambelland

Myriam et Philippe (SARL Martin) à Fauillet fournissent les kiwis à Anne-Hélène.

sentir seule », confie-t-elle, soulignant l'importance du soutien, tant personnel qu'institutionnel, et notamment celui de son territoire et de son département.

Fière du chemin parcouru et de sa capacité à s'être dépassée pour faire naître Grand Nez Spirits, Anne-Hélène Vialaneix regarde aujourd'hui vers l'avenir avec détermination, malgré un contexte difficile pour le secteur des vins et spiritueux. Son ambition pour l'année à venir est claire : franchir un nouveau cap en développant de nouveaux marchés, en France comme à l'international, renforcer encore son ancrage en Lot-et-Garonne, où elle intervient déjà auprès de plusieurs entreprises à travers l'animation d'ateliers de master class et cocktail.

* L'abus d'alcool est dangereux pour la santé, à consommer avec modération.



DR

Grand nez spirits

Domaine du Frandat
970, route d'Agen
47600 Nérac
06 75 35 93 71

www.dugrandnez.com



Stéphanie Cauty, l'ambition d'apprendre

Stéphanie Chalufour-Cauty a grandi en Auvergne après avoir vu le jour le 24 janvier 1973 à Chamalières (département du Puy-de-Dôme) entourée de trois sœurs, d'un frère, d'une maman femme au foyer et d'un père agent d'assurances. Installée à Riom, au nord de Clermont-Ferrand, la famille déménage à la campagne après l'arrivée d'une zone industrielle. Loin de la ville, Stéphanie alors âgée de 15 ans devient pensionnaire à Clermont-Ferrand où elle passe un BEP gestion-comptabilité. Ensuite, *« je me suis tournée vers une école d'infirmière, mais il fallait d'abord passer par une prépa. »*

Elle ne baisse pas les bras et s'inscrit au concours d'entrée tout en préparant un Bac. Une année bien chargée pour l'Auvergnate qui débouchera sur une belle réussite. *« À ma grande surprise, j'ai été retenue parmi les 100 premières au*

concours de l'école d'infirmières où je suis restée 3 ans et demi avant de travailler, à Clermont, en neurochirurgie et en entreprise (Michelin) puis de partir faire de l'humanitaire à Madagascar. » De retour en France, elle rencontre son futur mari, propriétaires de vignes à Biron (Dordogne). Le couple décide de partir pour le Sud-Ouest où Stéphanie, en parallèle de remplacements en tant qu'infirmière, se charge de la vente des vins de la propriété sur les marchés. C'est sur celui de Biron, très prisé l'été, qu'elle fait la connaissance d'Henri Gros, producteur d'eaux-de-vie de poire basé à Bazens, en Lot-et-Garonne. En ce début des années 2000, Stéphanie devient maman de Luc (2003) puis de Suzie (2008) qui l'accompagnent sur les marchés. À Biron, elle échange beaucoup avec Henri Gros qui cherche à vendre sa distillerie. Une idée qui n'effleure même pas l'esprit de la

jeune femme qui partage alors sa vie entre la Dordogne et un cabinet d'infirmières libérales qu'elle a ouvert à Biarritz où la famille s'est installée.

Lors d'un trajet Biron-Biarritz, elle passe saluer le distillateur sur sa ferme en polyculture. C'est la première fois qu'elle foule le sol lot-et-garonnais, sans se douter qu'elle va bientôt y poser ses valises. Nous sommes alors en 2014, Stéphanie vient de divorcer et, face aux sollicitations d'Henri Gros, elle se met à réfléchir à l'idée de racheter la propriété de 7 hectares. *« Aujourd'hui encore, je me demande comment j'ai pu me lancer dans ce projet ! »*, se remémore en souriant Stéphanie qui reprend donc, avec la ferme, l'activité de la distillerie de Titoy spécialisée depuis les années 1980 dans l'élaboration d'alcools fins à base de poire Williams rouge. Sans aucune connaissance, mais aidée par son frère Matthieu qui réalise des toitures végétalisées

dans l'Eure et possède quelques connaissances en distillerie et bien sûr par Henri, elle apprend à tailler les poiriers ou à conduire des tracteurs. Petit à petit, la production monte en qualité jusqu'à ce que son frère, qui vient lui prêter main-forte 4 à 5 fois par an, suive un stage à Cognac. Il leur permet d'établir un protocole de fermentation et de distillation de haute qualité autour de leur alambic, l'un des derniers en fonctionnement dans le département. Des eaux-de-vie et apéritifs, la production s'adapte aux modes de consommation et notamment la montée, depuis 10 ans, du gin. Stéphanie récolte ses propres baies de genévriers poussant sur sa propriété. Elle réalise aussi des hydrolats à partir notamment de géranium rosat. En 2020, Stéphanie crée la marque *NiniGin*. En guise de clin d'œil au pays basque, où elle vit toujours, elle crée un apéritif baptisé *Sbrrizt* réalisé à base de macérat d'oranges amères bio et d'alcool sans passer par la distillation.

Dept 47 - Xavier Chambelland



Dept 47 - Xavier Chambelland



DISTILLERIE LES VERGERS DE TITOY

21, chemin de moulière
47130 Bazens
06 63 19 94 34
steph@titoy.fr
www.titoy.fr

Dept 47 - Xavier Chambelland



Aujourd'hui encore, Stéphanie a du mal à réaliser cette drôle d'aventure. « J' a v a i s déjà une expérience de cheffe d'entreprise avec mon cabinet d'infirmière. Même si je n'avais pas imaginé me retrouver dans des spiritueux en Lot-et-Garonne,

j'ai toujours souhaité être libre et indépendante. C'est le message que je transmets à mes enfants et c'est une vraie fierté d'être arrivée où je suis après un parcours scolaire difficile. » Ses créations sont disponibles à la distillerie ou sur les bonnes tables de la région. En 2026, elle lance une liqueur de sureau, un nouveau gin et une nouvelle gamme d'apéritifs nommée Les Fées avec des étiquettes fleuries, et une autre liqueur surprise.

Dept 47 - Xavier Chambelland



* L'abus d'alcool est dangereux pour la santé, à consommer avec modération.



Antoine Dominique

Agnès Courtade, la détermination à toute épreuve

Agnès Courtade est née le jour de la Saint-Valentin, le 14 février 1975, sur les bords de la Baïse à Nérac. « *Néracaise depuis trois générations, maman était commerçante et papa était peintre en bâtiment, tous deux employés.* » Fille unique, elle est bercée par l'amour de ses parents dès sa plus tendre enfance. Petite, Agnès touche à tout. « *Je voulais tout découvrir, les arts plastiques, le sport, j'ai toujours été dynamique.* » Côté scolarité, elle le reconnaît dans un éclat de rire : « *j'avais beaucoup de capacités que j'utilisais pour m'amuser.* » Une fois

le bac obtenu, elle se dirige vers un BEP secrétariat dans la capitale de l'Albret, « *la peur de quitter Nérac prédominant* ». À la fin de ses études, elle décroche un CDD d'un an à la maison du tourisme de... Nérac. Son contrat terminé, elle envoie des candidatures un peu partout et décroche un emploi dans le secteur de la distribution « *pas*



Dept 47 - Xavier Chambelland



Dept 47 - Xavier Chambelland

trop loin, juste en attendant de trouver mieux. Et puis le "en attendant" a duré 20 ans ! ». Casino puis Intermarché, Agnès gravit les échelons pour épouser les fonctions de manager frais à la fin de sa carrière. Agnès est une femme ambitieuse qui s'impose des objectifs. Durant ses vingt années dans la grande distribution, elle apprend tout. « *C'était vraiment l'école de la vie.* » Du commerce au marketing, à l'animation, à l'événementiel et au social, « *j'ai goûté à tout et ça m'a énormément plu* ». Mais en deux décennies, elle a fait le tour et commence à se faire du souci. Comme elle aime les challenges et que « *le job de responsable de magasin était pris* », elle décide de rendre son tablier pour se lancer dans une nouvelle aventure professionnelle.

« *Je voulais quelque chose à moi, à mon image.* » Elle se pose pas mal de questions, regarde les commerces à reprendre et se confie à son mari Pascal, agriculteur depuis décembre 1999. Il exploite une propriété de dix-huit hectares spécialisée dans la production de kiwis

et pruneaux en IGP, de melons, tomates et des légumes en maraîchage mais aussi du blé et du soja. Il lui propose alors de s'installer sur son exploitation. « *Il m'a dit que c'était dommage d'investir ailleurs alors qu'il a des cultures qui peuvent servir en tant que matières premières pour mes futurs produits.* » Agnès a bien une idée en tête : fabriquer des pâtes sèches et les vendre. Italienne d'origine par son grand-père, elle a grandi en dégustant les trésors culinaires de la Péninsule. Ses pâtes sèches, elle veut les fabriquer à partir du blé que cultive son mari. Elle s'installe alors dans le hangar de l'exploitation avec un moulin à meule de pierre pour faire des farines de blé bio ancien et d'autres variétés. Elle achète une machine à pâtes. La Minoterie de Nérac voit le jour !

Agnès débute son activité en février 2020. Un mois avant le Covid. Mais pour elle, cette période de confinement lui est bénéfique. « *Tous les marchés étaient fermés. Du coup, ma clientèle est née ainsi.* » Elle s'organise et crée des paniers à ve-

nir retirer. « Au fur et à mesure, le hangar est devenu une boutique ! » Et elle apprécie ça : « être au plus près de la terre, des cultures et de la production tout en restant au service et au contact direct de la clientèle. » Progressivement, elle vend également les fruits produits sur l'exploitation. « Cette période a permis de fidéliser une clientèle et de créer une vraie boutique. » Et les opportunités s'enchaînent. « Un jour, j'ai eu la visite d'un club de vacances de la maison familiale rurale de Barbaste qui m'a demandé si je faisais des excursions. Je n'y

avais pas pensé ! Mais comme le hangar était en plein agencement, j'ai sauté sur l'occasion. Je l'ai complètement réorganisé pour proposer des visites baptisées "du blé aux pâtes sèches, du champ à l'assiette". Elles débutent par le moulin, puis le laboratoire pour terminer par la boutique. »

Mais Agnès ne se laisse pas facilement déconcentrer et étoffe la gamme de sa marque Prukibio (Pruneau Kiwi Bio). « J'essaie de proposer des pâtes sèches différentes selon les saisons, les régimes alimentaires, les goûts et les plaisirs également. » Elle diversifie son offre et crée notamment des Prukibox, « des pasta box maison, simples et généreuses » dénommées Pruki Verte, Pruki Albret, Pruki Plaisir, Pruki Délice et Pruki Raider. Ainsi, en s'appuyant sur les saveurs locales, avec les pruneaux de l'exploitation, « je raconte notre terroir, pour les gourmands, les sportifs, les diabétiques, pour tous ceux qui cherchent à se faire plaisir en prenant soin d'eux ». À savourer sur place, « dans mon petit cocon », ou à emporter. « Certains clients me disent "je ne mange que vos pâtes", d'autres "elles sont bonnes pour la santé"... J'essaie toujours d'allier le goût et les bienfaits pour notre organisme, du



Dept 47 - Xavier Chambelland

Vidéo « Prukibio es pâtes »,
reportage de l'été de
Cooldirect (25 juillet 2025)



reste toutes les épices que j'intègre dans mes pâtes ont des propriétés bénéfiques sur la santé. »

Agnès a aussi été sous le feu des projecteurs lorsque l'émission de France 3 Nouvelle-Aquitaine « Le Goût des Rencontres » s'est invitée en octobre 2021 dans le hangar pour filmer son savoir-faire. « *C'était vraiment génial de cuisiner avec la cheffe cuisinière Justine Piluso et de lui montrer mes produits* », s'enthousiasme Agnès. Une consécration pour la cheffe d'entreprise !

la vente au hangar, je m'en sors ». Ses produits sont également référencés à Cœur de Village à Boé et à Intermarché à Nérac. Elle fait aussi des marchés*. Pour faire face à la demande, Agnès a une salariée, sa fille aînée donne un coup de main sur les marchés et sa seconde fille « *est très entrepreneur...* » La relève est peut-être assurée...

* Le jeudi : Parentis-en-Born (40) et Eauze (32) ; le vendredi : Biscarosse bourg (40) ; le samedi : Nérac et Léognan (33)

En 2025, elle a fêté ses 50 ans « *et ce fut un véritable déclic pour moi* ». Elle a en effet pris conscience que ce qu'elle voulait vraiment aujourd'hui c'était profiter de sa famille. Elle le reconnaît : elle ne compte pas ses heures et « *si ça peut tenir comme ça jusqu'à la retraite ce sera bien* ». La recette ? « *Un bon équilibre entre vie professionnelle et vie personnelle.* » Durant toute sa carrière, elle a su s'imposer « *et se mettre à la hauteur d'un homme* ». Sûre d'elle, elle ne se laisse pas marcher sur les pieds, elle sait ce qu'elle veut et fait tout pour l'obtenir. Aujourd'hui, elle se dit chanceuse car « *rien qu'avec*



DR



Dept 47 - Xavier Chambelland

PRUKIBIO

Route de Condom

47600 Nérac

06 47 29 12 35

contactprukibio@gmail.com

prukibio.fr

Horaires d'ouverture

Du 15 septembre au 15 juin

Mardi : 14 h - 18 h ;

mercredi : 9 h - 12 h et 14 h - 18 h ;

vendredi : 9 h - 12 h et 14 h 30 - 19 h

Du 16 juin au 14 septembre

Mardi : 9 h - 18 h ;

mercredi : 9 h - 18 h ;

vendredi : 9 h - 19 h



Antoine Dominique

Amandine Lavigne, le plaisir de faire plaisir

C'est à Agen qu'Amandine Lavigne voit le jour le 11 septembre 1982. Elle grandit aux côtés de sa sœur Caroline, de deux ans son aînée, et de son petit frère Thomas, de quinze ans son cadet. Fille d'une professeure de cuisine au collège Théophile-de-Viau au Passage d'Agen et d'un chef d'entreprise, elle baigne très tôt dans une ambiance gastronomique et entrepreneuriale. *« J'étais en permanence dans les jupons de ma maman qui passait beaucoup de temps en cuisine. C'est, du reste, avec elle que j'ai fait mes premiers pas en pâtisserie. Maman étant professeure, l'exigence primait et cela m'a beaucoup aidé et servi par la suite. »* À l'adolescence, elle se lance dans la conception de gâteaux, sous le regard bienveillant de sa mère. *« J'avais une très grande liberté et c'est grâce à ça que j'ai commencé à tester des recettes. »* Certes sa mère était fière de voir sa

filie pâtisser, mais elle était surtout heureuse de voir qu'elle avait réussi à lui transmettre *« le plaisir de faire plaisir aux autres »*. Chez les Lavigne, on ne cuisine pas uniquement pour soi, on cuisine aussi pour faire plaisir en éveillant les papilles des convives.



Amandine Lavigne



Amandine Lavigne

Après le baccalauréat, Amandine emménage dans la ville rose pour suivre des études de psychologie. Pas vraiment passionnée par la discipline, elle passe beaucoup de temps dans les salons de thé. *« J'adorais cet univers plein de gourmandise où les gens se donnaient rendez-vous autour d'un gâteau et d'un chocolat chaud. C'est ce qui m'a convaincue de vouloir créer cet endroit un peu unique, une petite bulle où les gens se retrouvent et y sont bien. »* En licence, elle souhaite changer de voie. Elle se confie alors à son père. *« Il m'a demandé "Quel est ton rêve ?" J'ai répondu très honnêtement "Faire des pâtisseries". Il m'a alors répondu "Si c'est ce que tu veux et bien on va le faire !" Avec mon père quand on a la volonté on peut y arriver. »* Son père, également très exigeant envers elle, *« n'a jamais fait de différence parce que je suis une femme. Cependant, c'est vrai que parfois c'est un peu dur. J'ai des contraintes qu'un homme n'a pas forcément »*, avoue cette maman de deux garçons.

Sa licence de psychologie en poche, Amandine revient à Agen. Sept mois après, elle crée son premier salon de thé en reprenant un restaurant qu'elle rebaptise « L'Amandine », rue Molinier. Elle se lance donc dans l'entrepreneuriat en 2007 *« sans aucune*

connaissance ni en pâtisserie, ni en commercialisation de produits, ni en comptabilité d'entreprise, ni en marketing ». Mais son père, toujours à ses côtés, la rassure en lui rappelant que *« ce n'est pas grave. Tant que tu as la volonté, tu as tout »*. *« Et j'y suis allée sans rien, sans aucun bagage ! J'ai appris sur le tas. Mon papa avait confiance en moi. Ma maman, elle, avait plus de craintes... »* Son projet initial ne voit pas totalement le jour, reprenant un restaurant avec une équipe existante. Elle s'arrange, tout de même, pour aménager un espace salon de thé pour assouvir son désir de créer une atmosphère confortable.

Cette belle aventure dure dix ans. En 2017, Amandine a l'impression d'avoir fait le tour et surtout de ne plus se concentrer sur ce qu'elle aime par-dessus tout *« faire de la pâtisserie »*. *« Étant seule à bord, je gerais des tâches administratives, de logistique, de management au détriment de mes pâtisseries. »* Parallèlement, elle rencontre des problèmes de santé qui la font réfléchir. *« Un jour sur mon lit d'hôpital, je me suis demandée quel était vraiment mon rêve. La réponse était simple : vendre mes pâtisseries dans une boutique. Je*



Amandine Lavigne

ne voulais pas une pâtisserie traditionnelle. Je souhaitais continuer avec mes gâteaux dégustés en salon de thé, à la part, pour amener plus de générosité. Je voulais créer un véritable écrin. » Et comme d'habitude, Amandine se tourne vers son père pour lui annoncer sa décision. *« Il est un véritablement pilier pour moi. Dès que j'ai une décision à prendre, je me réfère à lui. Et il m'a dit comme toujours "on y va". »* Elle arrête donc le restaurant pour monter les Simonettes.

La jeune pâtissière se réalise enfin professionnellement. Pourtant, *« j'ai entendu pas mal de critiques car les gens ne croyaient pas qu'on pouvait gagner sa vie en vendant des pâtisseries »*. Le jour de l'ouverture, *« 80 % de mes clients du restaurant faisaient la queue pour rentrer »*. Sentir leur fidélité, leur soutien et leur satisfaction, *« m'a beaucoup émue »*. Elle réussit une fois de plus à fidéliser ses clients, peut-être en innovant constamment dans ses pâtisseries qu'elles baptisent d'un prénom. Ses gâteaux plaisent. Il ne se passe pas un jour sans que ses clients la félicitent et la remercient pour ses mets d'exception. *« Certains même viennent avec des amis pour leur faire découvrir. D'autres, de passage à Agen, me demandent si je peux ouvrir des boutiques dans d'autres villes. »* Il a bien été question de franchises à un moment donné mais *« je suis seule. Tenir une boutique, c'est déjà compliqué alors des franchises ! »*.

Aujourd'hui, Amandine Lavigne gère deux boutiques, une en centre-ville et l'autre, ouverte en 2024, avec son laboratoire de conception, à Agen Sud. À la tête d'une équipe de quatre personnes, elle a

de multiples casquettes. *« Je suis en boutique, en production et à la logistique. La productivité et la rentabilité sont prioritaires et les matières premières de plus en plus chères. Il faut compter la moindre framboise qu'on met sur un gâteau. Ça pose question... »* Toutefois, elle garde une certaine positivité. *« J'ai énormément besoin de me nourrir des autres, de me challenger, de créer, cela m'équilibre. J'ai besoin d'être dans cette dynamique qui correspond à mon énergie. Je n'arrêterai pas de si tôt l'entrepreneuriat et la création »*, assure-t-elle, tout sourire.



▲ Pochage de la meringue pour la confection des pavlovas (meringue, crème fouettée et fruits frais)



Amandine Lavigne

LES SIMONETTES

99, boulevard de la République
47000 Agen
05 53 66 89 33

Agen Sud
1216 avenue du Midi
47000 Agen
05 53 86 19 12

Du mardi au samedi de 10 h à 18 h.
contact@simonettes.fr
simonettes.fr

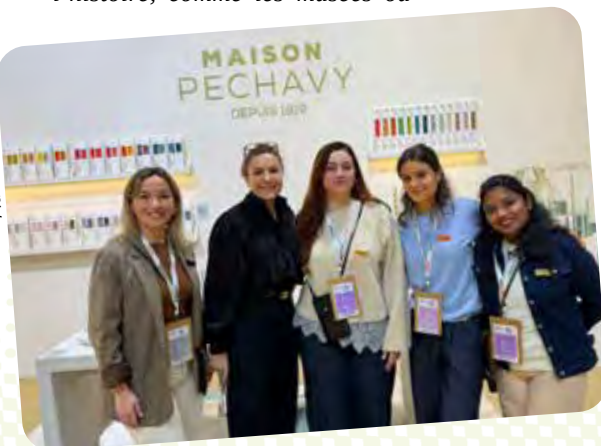


Carine Péchavy, l'art du challenge

Bien que née le 23 janvier 1973 à Annecy, c'est en Provence à Saint-Raphaël (Var) où ses parents tiennent un commerce, que grandit Carine Péchavy avec son frère et sa sœur. Dès son plus jeune âge, le dessin est une véritable passion qui déborde ensuite sur la peinture à la gouache, au pastel et tout type de supports. « Très tôt, j'ai senti que j'aimais vraiment être dans les lieux en lien avec l'art et l'histoire, comme les musées ou

cathédrales. Je pouvais y rester des heures entières. J'étais passionnée par l'architecture, les arts décoratifs, la peinture... » Après un Bac littéraire et artistique, elle va à la fac de lettres d'Aix-en-Provence où elle décroche un Master d'histoire de l'art et se rend, un mois par an à Paris, pour assouvir sa soif de découvertes artistiques. En parallèle, elle obtient un CAP d'encadreur en candidat libre pour la diversité qu'offrait ce métier. À la fin de ses études, elle est apprentie dans l'atelier d'un encadreur d'art installé dans le quartier

Maison Péchavy



Carine Péchavy
et son équipe
de vente
au salon
Maison&objet
2026.

des antiquaires à Aix-en-Provence. « À l'époque, nous pratiquions la technique du lavis*, des aquarelles, des sauvegardes et de la restauration de papier, de peintures, et surtout de bois pour réparer les cadres anciens. Il s'agissait de maîtrise artistique, bien éloigné des encadrements d'affiche. »

Totalement épanouie dans son activité, elle rencontre Frédéric Péchavy lors d'une de ses visites en Lot-et-Garonne où réside sa famille maternelle. C'est le coup de foudre ! Elle décide alors de le rejoindre à Agen où elle peine à trouver un poste dans les métiers des arts. Pas du genre à rester inactive, elle propose à sa belle-mère de l'aider au sein du groupe familial Péchavy Énergies ; une institution agenaise fondée en 1919, spécialisée initialement dans le négoce de bois avant de devenir, en 1930, distributeur de charbon puis de produits pétroliers et aujourd'hui de granulés de bois et de biofioul.

Entrée dans le groupe en 1997, elle trouve rapidement sa place et apprécie d'être au contact des clients et du bois, une matière qui l'a toujours attirée. Aux côtés de son beau-père, elle apprend à connaître ce matériau à travers sa gestion durable, sa sélection et sa vente. Elle découvre cet univers étroitement lié à la forêt et l'écoresponsabilité. « Les premières lois sur les écono-

mies d'énergie ont été présentées en France dès 2005. L'année suivante, je les ai intégrées au groupe Péchavy. » Au début du XXI^e siècle, ces questions sont encore marginales, mais Carine retrouve sa curiosité d'étudiante et se plonge dans la rédaction d'une étude sur les bio-carburants et les énergies de biomasse. Lors d'un salon à Lyon en 2005, elle découvre également les granulés de bois et devient l'une des premières à les développer en France avec l'association Propellet qui regroupe tous les acteurs de ce nouveau marché.

Convaincue par l'avenir de cette nouvelle source d'énergie, elle se rend chez les installateurs en Lot-et-Garonne et Gironde pour la présenter. « Les débuts étaient difficiles ! Personne ne connaissait cette énergie et le chemin fut long pour l'intégrer au mix énergétique. De plus, j'étais Madame Péchavy, "l'épouse de". Le challenge était double : implanter les granulés de



Carine Pechavy
(en vert)
de son équipe,
affairée à préparer
la commande en
partance pour San
Francisco en 2022.
© Crédit photo :
Ma. C. Mathilde
Curien - Sud Ouest



bois et faire valoir mon statut de cheffe d'entreprise. À cette époque, les conjointes avaient des rôles subalternes dans les entreprises, Mais, tout le monde a compris que je n'étais pas là pour passer le temps mais pour développer un nouveau marché. Je n'ai jamais senti de manque de respect dans mon travail alors que ce milieu constitué d'installateurs et ingénieurs est très masculin. » Forte de cette expérience d'entrepreneur aimant relever de nouveaux défis, et après 20 ans passés à faire émerger la filière du granulé de bois en France, Carine écrit une nouvelle page de son histoire professionnelle avec la création de Maison Pechavy en 2024, une marque aujourd'hui

reconnue sur tous les continents dans l'industrie du luxe.

C'est à l'occasion des festivités célébrant les 100 ans du groupe, en 2019, que démarre réellement cette nouvelle aventure. Pour accueillir les invités, Carine crée des boîtes d'allume-feux en laine de bois naturel et une bougie parfumée baptisée « Laüsa » (étincelle en gascon). L'artiste qu'elle est depuis toujours s'exprime pleinement en créant un produit élégant, écoresponsable et lié à l'univers du groupe agenais. Les retours positifs des participants éveillent l'âme de l'entrepreneuse qui crée alors un compte Instagram pour présenter ses produits. Ils attirent rapidement l'intérêt de plusieurs magasins haut de gamme



et les demandes s'accumulent. Enthousiaste, Carine développe la gamme : boîtes d'allume-feux, allumettes, bougies parfumées, bougies chandelles. Ses orientations créatives sont guidées par les demandes toujours plus croissantes des clients dont de grandes maisons parisiennes de l'industrie du luxe. La créatrice planche aussi sur une offre de bougeoirs en bois et en laiton qui seront fabriqués dans des manufactures françaises classées EPV (Entreprises du patrimoine vivant). Ils font aujourd'hui le succès de la marque !

L'activité de Maison Péchavy va petit à petit prendre de l'ampleur et s'envole en 2021 par le biais d'un distributeur californien souhaitant commercialiser les produits aux États-Unis. Carine Péchavy s'entoure de deux collaboratrices et crée, en février 2024, la marque indépendante Maison Péchavy. Aujourd'hui, ses bougeoirs et bougies sont vendus dans 350 magasins de décoration à travers le monde, pour certains prestigieux à Londres, Paris, New-York... L'entreprise compte 10 salariés à Agen où se trouve toute la chaîne logistique. Elle travaille avec l'industrie du luxe (joaillerie, mode) en élaborant des scénographies de tables pour leurs soirées privées, avec le monde de la décoration. Elle dessine et développe également des produits pour des marques françaises de renom.

Carine Péchavy se félicite de pouvoir perpétuer un savoir-faire français élégant et écoresponsable. « *C'est le fruit de toutes mes expériences passées où se mêlent arts, écoresponsabilité, création et challenges* », résume celle qui



assure sa croissance en 2026 à travers la consolidation du développement de la marque aux USA et la construction d'un entrepôt et bureaux à Agen.

** Le lavis est une technique picturale consistant à utiliser une seule couleur (à l'aquarelle ou à l'encre de Chine) qui sera diluée pour obtenir différentes intensités de couleur.*

MAISON PÉCHAVY

ZI le Treil
612, avenue du Brulhois
47520 Le Passage d'Agen
contact@maisonpechavy.fr
maisonpechavy.fr

Dates-clés
Les femmes
cheffes d'entreprise
au fil des siècles

1770 Rose Bertin (23 ans) ouvre son premier magasin de mode en plein cœur de Paris. Elle s'impose auprès des plus beaux noms de la cour de France. Elle est à la tête d'une équipe de trente salariées et ses créations s'exportent dans toutes les cours d'Europe.

1783 L'entreprise d'Alexandre Sarrazin de Maraise et de son associé Christophe-Philippe Oberkampf est élevée au rang de manufacture royale grâce à la gestion rigoureuse de son épouse Marie-Catherine de Maraise.

1794 Marguerite d'Hausen, dite « Madame d'Hayange » est nommée gérante des forges d'Hayange qui deviennent une entreprise d'État, sous sa gestion.

1805 À la mort de son mari, Barbe-Nicole Clicquot-Ponsardin (27 ans) décide de poursuivre son activité contre l'avis général dont celui de son beau-père qui envisage de vendre l'affaire. Elle fait de son nom « La Veuve Clicquot » une marque d'excellence connue dans le monde entier. À la tête de la maison de champagne, elle prend des décisions, fait des choix forts sur les axes de développement et consacre la grande majorité de ses productions à l'export. Ses débuts coïncident avec les blocus maritimes dans cette Europe en guerre qui ferment les voies commerciales et empêchent l'acheminement des cargaisons de champagne vers l'étranger. Les ventes baissent considérablement, alors elle décide de miser sur la qualité de ses cuvées. Pour offrir l'excellence, elle organise des expéditions clandestines en 1814 pour contourner les blocus à la conquête du marché russe. Vers les ports de la mer Baltique, elle perd des cargaisons entières ! Mais son audace lui vaudra un nom.

1806 À la mort de son mari, Amélie de Berckheim (épouse de Dietrich) reprend les forges familiales. Alors que le Code civil napoléonien de 1804 affirme l'incapacité juridique de la femme mariée, elle va réussir un véritable tour de force : participer au décollage industriel de la France.

1869 Marie-Louise Jäy est vendeuse à La Nouvelle Héloïse, boutique de lingerie féminine, lorsqu'elle croise son futur mari Ernest Cognacq. Après un passage comme première vendeuse au Bon marché, elle rejoint la modeste boutique du nom de La Samaritaine ouverte en 1869 par celui qui est devenu son époux. Les efforts du couple portent rapidement leurs fruits et la petite boutique se mue en un véritable empire de la vente. En 1970, un siècle après l'achat du premier local, elle compte 4 immeubles, une société de vente par correspondance, de gigantesques entrepôts, 8 000 employés et plus de 50 000 m² de rayons.

1895 Marie-Valentine Lebrun crée les produits cosmétiques Klytia à Paris en collaboration avec une équipe de docteurs et chimistes de renom. Elle fonde également la première école pour permettre aux femmes d'obtenir un diplôme et un accès aux professions de l'esthétique. Aujourd'hui, Klytia est le premier Institut de beauté au monde.

1910 Gabrielle Chanel, née en 1883, a grandi dans des conditions modestes. Après le décès de sa mère, elle est placée dans un orphelinat tenu par des religieuses, où elle apprend à coudre. Ce savoir-faire va transformer sa vie. Déterminée à se faire une place dans un monde dominé par les conventions, elle commence par travailler comme chanteuse de cabaret, où elle acquiert le surnom de « Coco ». En 1910, elle ouvre sa première boutique de chapeaux à Paris. Rapidement, elle se démarque par son style épuré et novateur, rompant avec les codes imposés aux femmes de l'époque. Elle révolutionne la mode féminine en

introduisant des vêtements à la fois élégants et confortables, libérant les femmes des corsets et popularisant des matières comme le jersey. Sa vision s'impose dans les années 1920 avec des créations iconiques comme le tailleur Chanel, la petite robe noire et le parfum Chanel N°5, devenu un symbole de sophistication intemporelle. Coco Chanel a redéfini le luxe en mariant simplicité et élégance, tout en changeant durablement la manière dont les femmes s'habillent.

1939 Lorsque son mari part à la guerre en 1914, Yvonne Foirant endosse le rôle de cheffe de famille et d'entreprise en reprenant l'usine métallurgique de son mari. Elle est aussi, en 1939, la première femme à être élue déléguée de la Confédération générale du patronat français (actuel Medef). En 1941, elle est nommée conseillère au commerce extérieur et figure parmi les premières femmes à siéger à la Chambre de commerce de Paris en 1945. Cette même année, elle crée la fédération des Femmes chefs d'entreprises (FCE). Cette association promeut l'égalité économique entre hommes et femmes, aide à la visibilité des patronnes, leur permet de se créer un réseau d'affaires. Au fil des décennies, la FCE a essaimé dans le monde. Depuis le 31 octobre 2025, elle est présidée par Carole Gratzmuller (Etna industrie, constructeur d'équipements et composants dans les domaines hydraulique et pneumatique).

1965 La loi de réforme des régimes matrimoniaux autorise les femmes à exercer une profession sans autorisation maritale et à gérer leurs biens propres.

1972

- Le prix Veuve Clicquot de la femme d'affaires est décerné une première fois en 1972 (puis ensuite annuellement à partir de 1983) en hommage à Barbe-Nicole Clicquot-Ponsardin, dite Veuve Clicquot. Il récompense, dans 27 pays, des femmes qui participent activement au monde des affaires et partagent les qualités de Madame Clicquot-Ponsardin : esprit d'entreprise, créativité et détermination. Depuis 2007, les démarches de développement durable sont incluses dans les critères du prix. Parallèlement, le Veuve Clicquot Initiatives for Economic Development récompense les femmes exceptionnelles des pays émergents et en voie de développement. En 2014, le Prix Clémentine, du prénom de la fille de Madame Clicquot, est créé pour récompenser les dirigeantes de jeunes entreprises, de startups et les nouvelles générations de femmes d'affaires.

- Gisèle Picaud, ingénieure dans le BTP (Ciments Bouygues), est la première femme à recevoir le Prix Veuve Clicquot de la femme d'affaires. Elle est considérée comme l'une des premières femmes à travailler dans le BTP.

- La France adopte une loi dont le texte résonne comme un écho tardif à la Déclaration des droits de l'homme et du citoyen : l'égalité salariale entre les hommes et les femmes.

1977 Le regard affûté sur la mode enfantine de Marie-France Cohen va bouleverser un marché jusque-là sans ambition esthétique. En 1977, elle fonde Bonpoint, une marque de vêtements pour enfants qui tranche avec l'offre existante. Le luxe, la délicatesse des matières, le souci du détail et l'exigence stylistique transforment ce qui n'était qu'un segment commercial anecdotique en une industrie florissante. Elle impose une vision, une patte, une identité.

1983 Annette Roux reçoit le 2^e prix Veuve Clicquot de la femme d'affaire (la 1^{re} remise de prix remonte à 1972) pour sa fonction de présidente du Groupe Bénéteau (industrie nautique).

1983 Loi Roudy sur l'égalité professionnelle (conditions de travail et accès à l'emploi, à la formation et à la promotion professionnelles).

1989 Créée par Maria Nowak, inspirée du modèle du microcrédit développé par Muhammad Yunus au Bangladesh, l'Adie (Association pour le droit à l'initiative économique) devient rapidement un levier puissant pour l'entrepreneuriat féminin en France. Jusqu'alors, accéder à un financement relevait du parcours du combattant pour celles qui ne disposaient ni d'un apport personnel conséquent, ni d'un réseau bancaire bien établi. Les banques, frileuses à l'idée de prêter à des entrepreneuses sans garantie patrimoniale, les contraignaient souvent à abandonner leurs ambitions.

Fin des années 1980 Seules 10 % des entreprises sont dirigées par des femmes.

2001 La loi Génisson sur l'égalité professionnelle entre les femmes et les hommes vise à développer le dialogue social dans la branche et l'entreprise.

2003 Création du réseau Féminin de Business Angels en France et en Europe. Le FBA réunit des femmes qui investissent et accompagnent des startups en démarrage ou en développement, portées par des hommes ou par des femmes. Les investisseuses de FBA s'intéressent à un large éventail d'activités et de secteurs afin de favoriser l'émergence d'entreprises innovantes et à potentiel. Réseau convivial et dynamique, il souhaite encourager les femmes à participer à l'aventure des Business Angels et à jouer un rôle actif dans le développement de l'économie. Dans cet esprit, le FBA a créé en 2017 le premier forum de l'investissement féminin Winday.

2006 Loi sur l'égalité salariale entre les femmes et les hommes.

2009 Céline Lazorthes, née en 1982, est une entrepreneuse visionnaire qui a révolutionné le secteur des paiements collaboratifs en ligne. Diplômée de l'IIM (1^{re} école française des métiers du numérique) et d'HEC Paris, elle conçoit son projet lors de ses études : une solution simple pour gérer les dépenses communes entre amis ou collègues. En 2009, elle fonde la plateforme Leetchi permettant de collecter de l'argent à plusieurs pour des cadeaux ou des événements. En 2015, Leetchi est racheté par Crédit Mutuel Arkéa, tout en conservant son autonomie. Céline poursuit son engagement entrepreneurial en lançant MangoPay, une solution de paiement en ligne destinée aux entreprises. Elle s'illustre également par son soutien aux jeunes entrepreneurs et son rôle d'ambassadrice pour la diversité dans la tech.

2011 La loi Copé-Zimmermann marque un tournant dans la gouvernance d'entreprise en France. Elle impose aux grandes entreprises et sociétés cotées d'intégrer 40 % de femmes dans leurs conseils d'administration.

2014 Eva Sadoun bouscule les codes. Cofondatrice de Lita.co, une plateforme d'investissement responsable, elle milite pour une finance éthique et inclusive. Son objectif : permettre aux particuliers d'investir directement dans des entreprises à impact social et environnemental. À travers son engagement, elle prouve que l'entrepreneuriat peut être un levier de transformation sociétale, bien au-delà des logiques de rentabilité à court terme.

2015 Première femme à diriger France Télévisions, Delphine Ernotte Cunci est une pionnière dans l'univers des médias publics. Nommée en 2015, elle a fait de la diversité son cheval de bataille. Dès sa prise de fonctions, elle s'est engagée à rééquilibrer la représentation des genres, tant à l'antenne que dans

les instances dirigeantes. Aujourd'hui, 50 % des postes de direction de France Télévisions sont occupés par des femmes, un chiffre inédit dans le paysage audiovisuel français.

2016

- Héritière du groupe Sodexo, Sophie Bellon a d'abord construit sa carrière en dehors de l'entreprise familiale avant de prendre les rênes du géant mondial des services en 2016. Première femme à présider une entreprise du CAC 40, elle a insufflé une nouvelle dynamique à Sodexo en plaçant la diversité et l'inclusion au cœur de sa stratégie. Sous sa direction, l'entreprise est devenue un modèle en matière de gouvernance inclusive. En interne, 37 % des postes de responsabilité sont désormais occupés par des femmes, et l'entreprise figure régulièrement dans les classements des employeurs les plus engagés en faveur de l'égalité professionnelle.

- La loi du 8 août 2016 relative au travail, à la modernisation du dialogue social et à la sécurisation des parcours professionnels introduit l'interdiction de tout agissement sexiste dans le règlement intérieur de l'entreprise. Le Conseil supérieur de l'égalité professionnelle entre les femmes et les hommes est inscrit dans la loi.

- Lucie Basch se distingue par sa vision éthique et engagée de l'entrepreneuriat. Après une carrière dans l'industrie agroalimentaire, elle décide de s'attaquer à un fléau mondial : le gaspillage alimentaire. Son arme : Too Good To Go, une application qui met en relation commerçants et consommateurs pour écouler les invendus à prix réduit. En quelques années, son projet devient une success story européenne, avec des millions d'utilisateurs et un impact concret sur la réduction du gaspillage. À travers son parcours, elle incarne une autre facette du leadership féminin : celle d'un entrepreneuriat à forte valeur sociale et environnementale.

2017

- Julie Chapon est à l'origine de Yuka, une application mobile qui scanne les produits alimentaires et cosmétiques pour informer les consommateurs de leur composition. Son initiative a révolutionné les habitudes de consommation en France, plaçant la transparence au cœur des préoccupations. L'influente entrepreneuse a su répondre à une demande croissante pour une consommation plus saine et éclairée.

- Le Réseau Entreprendre, créé en 1986, est l'un des acteurs majeurs de l'accompagnement entrepreneurial, masculin et féminin, en France et en Europe. En 2017, il lance Wom'Energy, un programme visant à soutenir les femmes dans leur parcours entrepreneurial en leur offrant mentorat, formation et accompagnement personnalisé.

2018

- Julie Walbaum est à la tête de Maisons du Monde qui, sous sa direction, s'engage dans une démarche écoresponsable en s'appuyant sur des matériaux durables et des pratiques éthiques tout au long de la chaîne d'approvisionnement. Elle a également promu la transparence au sein de l'entreprise, en publiant régulièrement des rapports d'impact environnemental et social. En parallèle, elle a renforcé la place des femmes dans les équipes dirigeantes, faisant de Maisons du Monde un modèle de parité dans le secteur du commerce.

- Anne Rigail a marqué l'histoire de l'aviation française en devenant la première femme à diriger Air France. Son parcours au sein du groupe, qu'elle a rejoint en 1991, témoigne d'une ascension méritée, ponctuée par des postes clés dans la gestion des opérations et des relations clients. En tant que PDG, elle s'est distinguée par son approche centrée sur la modernisation de la flotte et la durabilité. Elle a mis en place des mesures ambitieuses pour réduire l'empreinte carbone d'Air France, notamment en investissant dans des avions moins polluants et en développant des programmes de compensation des émissions. En interne, elle a œuvré pour améliorer les conditions de travail et promouvoir une plus grande diversité dans les postes de direction.

- La loi du 5 septembre 2018 pour la liberté de choisir son avenir professionnel soumet les entreprises à une obligation de résultat en créant l'Index de l'égalité professionnelle Femmes-Hommes pour mesurer où en sont les entreprises sur le plan de l'égalité professionnelle en agréant plusieurs indicateurs.

2019 Le programme French Tech Tremplin vise à diversifier l'écosystème des start-up en facilitant l'accès aux financements et à l'accompagnement pour les populations sous-représentées, dont les femmes.

2020 Une étude menée par BCG (Boston consulting group) démontre que les entreprises dirigées par des femmes embauchent en moyenne 25 % de collaboratrices en plus que celles dirigées par des hommes. En d'autres termes, favoriser l'entrepreneuriat féminin, c'est aussi favoriser l'accès des femmes aux postes à responsabilité, c'est créer un cercle vertueux de représentation qui dépasse la seule question de l'égalité homme-femme.

2021

- La loi Rixain impose aux grandes entreprises françaises de respecter un seuil de féminisation dans leurs instances dirigeantes. D'ici 2026, ces entreprises devront compter au moins 30 % de femmes dans leurs comités exécutifs (comex) et leurs comités de direction (codir), un chiffre qui grimpera à 40 % d'ici 2030. Pourtant, en 2025, à un an de la première échéance, le constat est alarmant : seules 47 % des entreprises du SBF120 (Société des bourses françaises - sociétés de CAC large 60 et celles du CAC Mid 60) et une entreprise du CAC 40 sur deux ont atteint cet objectif, selon une étude du Boston Consulting Group (BCG) et de SISTA publiée en décembre 2024.

- Catherine MacGregor, ingénieure de formation, prend la tête d'Engie, devenant ainsi la première femme à diriger l'un des leaders mondiaux de l'énergie. Avec plus de 20 ans d'expérience dans le secteur, acquise notamment chez Technip, elle incarne un leadership à la fois technique et visionnaire. Sous sa direction, Engie a accéléré sa transition vers les énergies renouvelables. Elle a annoncé des investissements massifs dans l'éolien, le solaire et l'hydrogène vert, tout en s'engageant à réduire drastiquement les émissions de CO2 de l'entreprise d'ici 2030. Mais son impact ne se limite pas à la stratégie environnementale : elle a également initié des programmes visant à promouvoir les femmes dans des postes techniques, un domaine où elles restent largement sous-représentées.

2022

- Selon le Panorama de l'entrepreneuriat féminin publié par Bpifrance, seuls 11 % des fonds levés en capital-risque sont dirigés vers des entreprises fondées par des femmes. Une réalité qui traduit un système bancaire encore

imprégné de biais de genre, où les projets portés par des entrepreneuses sont souvent perçus comme moins ambitieux ou moins rentables.

- Seulement 2 % des levées de fonds ont été attribuées à des entreprises fondées par des femmes, soulignant une disparité persistante dans l'accès aux ressources financières (selon indépendance.io). Cette situation met en évidence la nécessité de renforcer les dispositifs de soutien et de promouvoir une plus grande équité dans le financement des projets entrepreneuriaux portés par des femmes.

- En 2022, Christel Heydemann devient la première femme à diriger Orange, l'un des plus grands groupes de télécommunications en Europe. Diplômée de l'École polytechnique, elle a forgé sa carrière dans des entreprises de renom comme Alcatel-Lucent et Schneider Electric, où elle a acquis une solide expérience en transformation numérique et en gestion de grandes équipes. À la tête d'Orange, elle met en œuvre une stratégie audacieuse axée sur la modernisation des infrastructures numériques et la durabilité. En parallèle, elle lance des initiatives internes visant à promouvoir davantage de diversité dans les équipes managériales. Son leadership est salué pour sa capacité à conjuguer innovation technologique et responsabilités sociales, tout en insufflant un souffle nouveau dans une industrie encore dominée par les hommes.

- Mis en place par France Active, le dispositif national garantie Égalité Femmes remplace le FGIF (Fonds de garantie à l'initiative des femmes). Il permet de faciliter l'accès au crédit bancaire des femmes porteuses d'un projet de création, de reprise ou de développement d'entreprises.

2023

- Le réseau dédié à l'entrepreneuriat féminin, Les Premières, soutient les projets portés par des femmes à travers un accompagnement sur mesure. Ce type de structure permet aux entrepreneuses de bénéficier de mentorat, de formations et d'un cadre bienveillant pour surmonter les obstacles liés à la gestion d'une entreprise. Il est présidé par Kelly Massol.

- 26 % des entreprises françaises sont dirigées par des femmes, selon l'Observatoire Skema de la féminisation des entreprises. Ce chiffre, en progression par rapport aux années précédentes, reflète une lente évolution. Dans le CAC 40, symbole du pouvoir économique, seules 4 femmes PDG sont aux commandes.

2024

- Les femmes représentent : 28 % des membres des comex du CAC 40 (soit une hausse de 5 points depuis 2021). 26,7 % des membres des comex du SBF120 (progression plus faible avec +2 points depuis 2021).

- L'étude de l'observatoire Skema montre que la parité dans les entreprises du CAC40 progresse, avec 28 % des postes de direction occupés par des femmes en 2024, mais seulement 4 femmes (10 %) sont à la tête de ces entreprises : Hinda Gharbi (Bureau Veritas), Catherine MacGregor (Engie), Christel Heydemann (Orange) et Estelle Brachlianoff (Veolia), toutes nommées entre 2020 et 2024. En plus de ces 4 directrices générales, le CAC40 compte deux présidentes du Conseil : Angeles Garcia-Poveda chez Legrand et Barbara Dalibard pour Michelin.

- Les femmes représentent 43 % des créateurs d'entreprises individuelles.

Sources

- <https://bigmedia.bpifrance.fr/news/patronnes-a-travers-les-siecles-6-portraits-de-femmes-qui-ont-marque-leur-secteur>
- <https://shs.cairn.info/femmes-et-gouvernance--9782376877844-page-33>
- <https://clio-cr.clionautes.org/les-femmes-et-le-monde-des-affaires-depuis-1500.html>
- https://www.bfmtv.com/economie/replay-emissions/la-librairie-de-l-eco/des-femmes-chefes-d-entreprise-au-xviii-siecle-il-y-en-avait-beaucoup_VN-202303090515.html
- <https://www.lesechos.fr/industrie-services/industrie-lourde/amelie-de-dietrich-une-femme-daffaires-au-xixe-siecle-1949811>
- <https://gallica.bnf.fr/accueil/fr/html/patronnes-dans-lindustrie-lourde>
- <https://www.groupe-halisol.lu/biographie-du-docteur-nicole-bru/>
- https://fr.wikipedia.org/wiki/Barbe-Nicole_Clicquot-Ponsardin_Veuve_Clicquot
- <https://www.emlv.fr/le-business-au-feminin-7-femmes-qui-ont-marque-lhistoire/>
- <https://www.lesechos.fr/monde/europe/les-femmes-pionnieres-de-leconomie-1956669>
- <https://bigmedia.bpifrance.fr/nos-dossiers/journee-des-droits-des-femmes-50-ans-devolution-de-lentrepreneuriat-feminin-en-france>
- <https://bigmedia.bpifrance.fr/nos-dossiers/6-femmes-pdg-a-la-tete-de-grandes-entreprises-en-france>
- <https://bpifrance-creation.fr/observatoire/place-femmes-paysage-creation-dentreprise>
- <https://www.hiscox.fr/blog/pourquoi-les-femmes-choisissent-de-plus-en-plus-lauto-entrepreneuriat-en-france>
- <https://fondation-entrepreneurs.mma/news/177210/la-part-des-femmes-parmi-les-dirigeants-d-146-entreprises-francaises-atteint-25-en-2023.htm>
- <https://www.entreprises.gouv.fr/la-dge/actualites/barometre-sur-lentrepreneuriat-des-femmes-en-france-parution-de-ledition-2025>
- <https://bigmedia.bpifrance.fr/nos-actualites/entrepreneuriat-feminin-quelle-situation-en-2024>
- <https://www.infogreffe.fr/actualites/barometre-2024-de-l-entrepreneuriat-feminin----quels-defis-pour-les-creatrices-d-entreprise-->
- <https://www.insee.fr/fr/statistiques/8345726?sommaire=7667330>
- <https://www.cadresenmission.com/blog/place-femme-auto-entrepreneuriat-2024/>
- [femmes-pouvoir-plus-grandes-entreprises-francaises](#)

Cette publication est le tome 6 de la collection
Femmes lot-et-garonnaises...

Tome 1 : *Femmes lot-et-garonnaises citoyennes engagées*

Tome 2 : *Femmes de lettres*

Tome 3 : *Femmes artistes*

Tome 4 : *Femmes sportives*

Tome 5 : *Femmes aux "métiers d'hommes"*

Éditeur : Conseil départemental de Lot-et-Garonne
 1633 avenue du Général-Leclerc, 47000 Agen
 ISBN : 978-2-86047-026-3
 Mars 2026

Directeur de la publication : Stéphane Capot
 Rédactrice en cheffe : Sandrine Tadiello
 Rédaction : Sybille Rousseau, Sandrine Tadiello et Mathieu Dal Zovo
 Photo de couverture : Amandine Lavigne (Antoine Dominique)
 Conception / maquette : Dclics, Le Passage d'Agen
 Impression : IGS - Graphic Sud, Sainte-Colombe-en-Bruilhois
 1 000 exemplaires

