

[ACCUEIL](#)[BUSINESS](#)[ENTREPRENEURS](#)[CRÉER UNE
ENTREPRISE](#)[AIDES ET RÉSEAUX](#)[DOSSIERS](#)[SAVOIR GÉRER SA RECONVERSION PROFESSIONNELLE](#)**LesEchos.fr**

Stéphanie Jégu, entrepreneuse : «Je suis en perpétuel apprentissage»

MARINA AL RUBAEE | LE 18/09/2015



Stéphanie Jégu et l'une de ses créations

Architecte de formation, Stéphanie Jégu ne s'était jamais imaginée en chef d'entreprise... Et pourtant, les circonstances de la vie l'ont poussée dans cette voie. Une expérience qui lui a donné confiance en elle.

« *En changeant de lieu de vie, je n'aurais jamais, un jour, pensé créer ma propre société* », explique Stéphanie Jégu, encore étonnée de son propre choix. Il y a quatre ans, elle était encore chef de projet dans un cabinet d'architectes à Rennes et encadrait deux personnes. La jeune femme vivait en centre de ville depuis 17 ans, lorsqu'elle doit déménager avec son mari dans une petite commune de 1 000 âmes, dans la Manche, à quinze kilomètres de Cherbourg : Yvetot-Bocage. Campagne et verdure à perte de vue... et aucun poste équivalent à celui qu'elle vient de quitter ! Dans la région, le contexte économique et de l'emploi sont tendus.

Hébergement dans une couveuse BGE

« *Au bout de trois mois, j'ai sérieusement envisagé de gagner autrement ma vie sans avoir une idée précise de ce que je voulais exactement faire* », raconte-t-elle. Pour "tuer le temps et occuper l'espace", selon ses propos, elle se met à dessiner la nature d'après ses observations et avec son imagination. Il en résulte une série de quinze dessins. L'idée lui vient alors de les commercialiser sous la forme de cartes postales. Un article paru du journal local lui apprend l'existence de la BGE (Boutique de Gestion pour Entreprendre) en Normandie, cet organisme qui accompagne les entrepreneurs dans la création de leur entreprise. Elle contacte l'organisme. Dès mars 2013, Stéphanie Jégu est suivie par un des conseillers pour le montage de son projet.

Grâce à "Objectif projet création ou reprise d'entreprise" (OPCRE), un dispositif de Pôle Emploi, la jeune femme apprend en trois mois à réaliser un business plan, à établir un plan comptable... « *Un*

monde inconnu s'est ouvert à moi. Jusqu'à présent, je ne savais pas à quoi ressemblait une étude de marché !», s'exclame-t-elle, amusée. Son apprentissage se prolonge lorsqu'elle intègre la couveuse de la BGE en Basse-Normandie. Dix-huit mois durant lesquels elle va tester son activité. Lors des ateliers organisés par l'organisme, elle se familiarise avec la gestion, le commercial, le marketing... et rencontre d'autres créateurs avec qui elle peut échanger.

Dates butoirs, objectifs à atteindre

L'apprentie entrepreneuse démarque des librairies, des parcs naturels... « *Avez-vous un catalogue à nous présenter ?* », lui demande-t-on. Immédiatement, elle en réalise un qui répertorie ses créations. Elle se confectionne des échantillons qu'elle laisse aux clients potentiels. « *A leur contact, j'ai appris à affiner mon offre en répondant surtout à leurs besoins* », dit-elle. Peu à peu, elle décline ses dessins sur d'autres supports comme, par exemple, les sacs. Pour se constituer des stocks, elle s'initie à la négociation afin d'obtenir des prix de revient intéressants... Avec sa conseillère, elle fait le point régulièrement en se fixant des dates butoirs pour les objectifs à atteindre : création d'un site Internet, ouverture d'une page professionnelle dédiée sur les réseaux sociaux... Elle avance par étape. « *Cela me rassure* », avoue-t-elle.

A la sortie de la couveuse, tous les voyants sont au vert. Stéphanie Jégu se lance concrètement en janvier 2015. Elle adopte le statut juridique d'entreprise individuelle. Elle obtient 3.500 euros au titre des Prêts à la création d'entreprise (PCE) – elle est une des dernières à en bénéficier - ainsi que 3.500 euros dans le cadre du dispositif Nacre. Celui-ci lui permet également de profiter d'un accompagnement post-crédation d'une durée de trois ans destiné, entre autres, aux demandeurs d'emploi. Le but : faire le point avec un expert, une fois par mois, sur l'évolution de son activité. Un prêt bancaire personnel de 8.500 euros complète le tout.

Morale de l'histoire : croire en son business

Actuellement, une cinquantaine de points de vente distribuent ses créations : cartes postales, cahiers, sacs en toile ... « *Pour arriver à ce résultat, j'ai dû démarcher en amont près de 1000 structures. J'ai appris à faire la part des choses ; par exemple, ne pas lier un refus à la qualité de mon travail. Il y a d'un côté le commercial et de l'autre la création. Il est important de savoir faire la distinction* », analyse la créatrice. Depuis, elle s'initie aux vertus de la patience et de la persévérance. Elle se remet régulièrement en question et apprend à croire en elle. « *C'est le principal enseignement que j'ai tiré du jury devant lequel je suis passée pour le concours Talents, organisé par la BGE au niveau régional : si je ne crois pas en ce que j'entreprends, qui, à part moi, le fera ?* » Elle y a emporté la deuxième place ... Aujourd'hui, elle se perçoit comme une autodidacte en perpétuel apprentissage, et vend son activité comme du "Design Nature Fantaisie". D'ici à trois ans, elle espère se rémunérer et gagner au moins l'équivalent du SMIC.

www.stephaniejegu.com ●