

“ Je me suis lancée dans l’entrepreneuriat avec ma marque de soins pour sportifs. ”



Jeune pharmacienne de 34 ans, Agnès Crochemar-Galou a toujours eu l’entrepreneuriat dans le sang, mais elle croyait ce rêve inatteignable. Sa force de caractère, ses choix décisifs et son diplôme lui ont ouvert de nombreuses portes et ont transformé son projet en réalité.

Propos recueillis par Chloé Joreau

Une curiosité à assouvir

« J’ai quitté ma Guadeloupe natale pour suivre les traces de ma mère sur les bancs de la fac de pharmacie de Paris où je me suis orientée vers l’industrie et notamment la pharmacognosie et la chimie des plantes, puis la galénique. »

Un parcours académique irréprochable avec l’optique de découvrir le milieu de l’innovation dans d’autres pays. « J’ai choisi de faire mes stages à l’étranger : 2 mois à l’université chinoise de Hong-Kong en 4^e année pour travailler sur les interactions entre la médecine traditionnelle chinoise et la médecine conventionnelle, puis 4 mois au Brésil en 2012 dans

une start-up de nanotechnologie, qui n’a fait que grandir depuis. Cela a été ma première expérience marquante vis-à-vis de l’entrepreneuriat. »

Industrie ou officine : le cœur balance

Diplôme en poche, elle cherche donc un poste en R&D et formulation. Un DU en nutrition santé, réalisé en parallèle, lui ouvre les portes de L’Oréal : « je deviens Chargée de développement galénique chez Innéov. C’était presque tout à fait ce que je voulais, mais il me manquait encore la partie manip’ et labo ».

À la fin de son contrat, elle décide de retourner à l’officine car « le contact patient me

manquait et j'avais toujours travaillé au comptoir pendant mes études notamment dans l'officine de ma mère en Guadeloupe ». Après 2-3 années très formatrices en intérim et quelques CDD, elle retourne cependant dans l'industrie et « au travers de mes entretiens, on me pose la question de ce que j'aurais adoré faire. La réponse vient naturellement : monter ma propre marque qui mette en valeur les plantes des Antilles ». Sans le savoir, on venait de lui insuffler l'envie de réaliser son rêve.

« J'ai commencé par m'inscrire à une formation sur la réglementation des cosmétiques naturels et j'ai réalisé la force de mon diplôme, qui m'accordait beaucoup plus de liberté par rapport aux autres autoentrepreneurs. À l'époque, mon parcours de sportive de haut niveau m'avait laissé quelques soucis de genou. J'ai étudié ce marché et c'est ainsi que j'ai eu l'idée de lancer ma gamme pour les sportifs. »

Une sportive accomplit

« J'ai commencé le volley-ball en Guadeloupe, et j'ai continué en arrivant à Paris. C'est à 24 ans que je me suis dit que si je voulais essayer le plus haut niveau, c'était le moment. »

En allant voir une amie au stade français, le coach la repère et la sélectionne : « je saute 3 divisions d'un coup et je passe en nationale 2 ! Je n'avais pas le niveau, mais je ne me suis pas laissée démonter et j'y suis allée. Je suis finalement restée 5 ans avec eux, j'ai gagné ma place sur le terrain en tant que titulaire et en parallèle, j'ai commencé à comprendre les rouages du soin sportif... Heureusement, j'avais trouvé à l'époque une

pharmacie aux horaires aménagés qui me permettaient de jouer et de me lancer dans mon projet d'entrepreneuriat. »

Natiyé, des soins pour les sportifs, mais pas qu'eux !

Autoentrepreneuse en 2016, elle crée sa société en 2017 : « Natiyé est un laboratoire de soins 100 % naturels, écoresponsables et portés par une médecine traditionnelle antillaise pour accompagner les maux du quotidien du sportif et du moins sportif. C'est un marché pionnier et les JO apportent une grande notoriété. Nous travaillons également beaucoup pour soulager les tensions et maux articulaires du senior, apaiser les femmes souffrant d'endométriose ou de douleurs de règles, mais aussi les diabétiques (pied, douleur neuropathique...) ».

« En 2021, j'ai voulu arrêter 4 fois... Puis, j'ai été lauréate d'un appel à projets avec des subventions : ils m'ont demandé en contrepartie de rentrer en Guadeloupe et j'ai dit oui ! ».

Back to Guadeloupe

« Ce moment a été une superbe opportunité. J'ai pu racheter les parts de l'associé de ma mère et ainsi pu porter un projet avec encore plus de sens et d'impact, doté d'une vraie boutique physique, et pouvant valoriser les plantes locales. Il faut savoir que 99 % des produits vendus dans les officines en Guadeloupe sont importés alors que nous avons tant de richesses sur notre île ! Notre patrimoine est un trésor, que nous devons transmettre. Mon souhait à travers Natiyé est de remettre au goût du jour l'herboristerie traditionnelle antillaise avec la qualité pharmaceutique. » ■

SES CONSEILS POUR SE LANCER



« Pendant nos études et même après, peu de choses nous sont enseignées sur les PME ou sur l'entrepreneuriat... comme si on voulait nous faire croire que ce n'est pas possible. C'est dommage, car notre diplôme nous habilite à réaliser beaucoup de choses. Nous sommes reconnus comme physiologistes et professionnels de santé, nous faisons des sciences, de la qualité, de la chimie et pouvons comprendre de nombreux aspects allant de la formulation, au réglementaire, sans oublier l'efficacité ! »

Seule, mais très entourée

Pour aider à structurer son business modèle, la jeune pharmacienne recommande les incubateurs de start-up qui donnent accès « à des mentors ou des experts de différents domaines, juridiques, réglementaires... pour aider à avancer de façon plus pertinente. De retour en Guadeloupe, j'ai aussitôt fait appel à l'aide de la région et intégré de nombreux réseaux, comme le Réseau Entreprendre Guadeloupe... ».

L'entrepreneuriat est à la mode, mais pour Agnès Crochemard-Galou : « ce n'est pas fait pour tout le monde. On doit être multitâche, savoir déléguer, comprendre, structurer et se challenger en permanence, avoir une rigueur extrême et se connaître soi-même. »

Il faut une vraie raison, un vrai sens à ce qu'on fait

« C'est après coup que je me suis rendu compte que tout ce que je fais aujourd'hui, je l'avais en réalité orchestré (inconsciemment !) depuis le début via tous mes DU et formations : nutrition du sportif, sport santé, aromathérapie, orthopédie, prise en charge de la douleur. Tout cela donne du poids à mon conseil et à l'accompagnement que j'offre à mes patients. »

Ce métier doit s'exercer en fonction de la façon dont on voit les choses, et en étant maître chez soi : le modèle, c'est toi qui l'inventes. Il faut arrêter d'être dépendant des marques leaders et de ce qu'elles veulent bien nous vendre. »

“

C'EST UN DIPLÔME EXTRAORDINAIRE : TU SAIS OÙ TU COMMENCES, MAIS TU NE SAIS JAMAIS OÙ TU FINIS.”