

Louvain School of Management

Comment les éléments de motivation, de bien-être et de perception de la réussite sont-ils interreliés chez les entrepreneurs belges ?

Auteure : Aude Vanwielendaele
Promotrice : Amélie Jacquemin
Année académique 2025-2026
Master en Sciences de Gestion (M120)

Déclaration relative à l'utilisation d'outils d'IA dans le cadre d'un mémoire de master

Nous reconnaissons que les outils d'IA peuvent être des aides précieuses pendant le travail de mémoire de master, mais ils ne sont pas infaillibles. N'oubliez pas que la transparence favorise la confiance et que la reconnaissance du rôle de l'IA renforce la crédibilité de votre travail.

Par conséquent, lorsque vous décidez d'utiliser un tel outil, vous devez adhérer aux principes suivants d'utilisation responsable de l'IA.

1. Évaluation critique :

- Nous avons évalué de manière critique les résultats générés par l'IA, en veillant à ce qu'ils soient conformes à nos objectifs de recherche.
- Toute modification ou correction a été apportée sur la base de notre expertise et de notre connaissance du domaine.

2. Transparence :

- Nous reconnaissons l'utilisation de ChatGPT, Claude et Turboscribe de manière transparente, en soulignant qu'ils ont contribué à notre travail mais qu'ils n'ont pas remplacé le jugement humain.
- Notre engagement à la transparence garantit l'intégrité de cette thèse.

3 Considérations éthiques :

- Nous avons activement surveillé les biais ou les conséquences involontaires introduits par l'outil d'IA.
- Notre responsabilité éthique a guidé nos décisions tout au long du processus de recherche.

Déclaration

Durant la préparation de ce mémoire de fin d'études, l'auteure a utilisé ChatGPT, Claude et Turboscribe dans le but suivant :

1. Bibliographie : ChatGPT et Claude ont été utilisés pour trouver des auteurs et articles pertinents.

2. Compréhension : ChatGPT et Claude ont été utilisés pour mieux comprendre certains passages d'articles.

3. Structuration : ChatGPT et Claude ont été utilisés pour organiser différentes idées du mémoire afin de rester cohérent.

4. Retranscription des interviews : Turboscribe a été utilisé pour retranscrire les interviews.

Après avoir utilisé ChatGPT, Claude et Turboscribe, l'auteure a révisé et édité avec diligence le contenu produit par l'outil. Nous assumons l'entière responsabilité du contenu final présenté dans cette thèse.

En signant cette déclaration, nous affirmons que le contenu de ce mémoire de maîtrise reflète notre travail original, augmenté par l'utilisation responsable de l'IA.



Aude Vanwielendaele, fait à Ath le 04/08/26

Résumé

Ce mémoire débute par une revue de la littérature qui parcourt trois concepts : la motivation entrepreneuriale, le bien-être entrepreneurial et la perception de la réussite entrepreneuriale. Sur base de cette revue, une question de recherche a été établie : « Comment les éléments de motivation, de bien-être et de la perception de la réussite sont-ils interreliés chez les entrepreneurs belges ? ».

Cette recherche a donc tenté de vérifier s'il était possible de distinguer des trajectoires identiques auprès des entrepreneurs belges en ce qui concerne ces trois concepts afin de comprendre s'il y a une relation entre ces groupes de répondants. Une autre analyse a également été réalisée afin de mettre en exergue des liens entre chaque concept et entre chaque répondant y ayant fait mention.

Pour cela, des entretiens semi-directifs ont été réalisés auprès d'une dizaine d'entrepreneurs belges. Après analyse de tous ces interviews, il a été identifié 5 trajectoires différentes mais sans possibilité de réellement les catégoriser dans des groupes de répondants avec des profils similaires. Seulement 2 entrepreneuses, dans le domaine de l'esthétique, avec la même tranche d'âge ont pu être catégorisées. Leur perception de la réussite - la relation au travail - semble être logique au vu de leur métier.

Concernant l'analyse sur les interrelations entre chaque concept, nous avons pu remarquer que les entrepreneurs à titre partiel sont plus motivés par opportunité, comparativement aux entrepreneurs à titre principal qui le sont davantage par nécessité.

Enfin, la majorité des répondants indiquent que l'épanouissement personnel est le sujet le plus important pour la perception de la réussite. Ceci évoquant une même trajectoire pour les entrepreneurs : être motivé, optimiser le bien-être et aimer son travail permet de fournir des prestations de qualité et de maximiser la satisfaction des clients. Tout cela dans l'optique de tendre vers le bon équilibre financier.

Remerciements

Premièrement, je tiens à présenter mes remerciements à toutes les personnes qui ont participé au développement de ce travail. Je remercie ma famille, qui a été présente pour moi durant ces années d'études.

Je remercie également madame Amélie Jacquemin, ma promotrice, pour son suivi, son temps et son aide à la réalisation de ce mémoire.

A l'ensemble du corps professoral que j'ai pu rencontrer durant mon parcours académique à l'UCLouvain.

Finalement, je remercie toutes les personnes qui ont relu attentivement ce mémoire.

Table des matières

Introduction générale.....	1
Partie I : Revue de la littérature	3
1 Les motivations entrepreneuriales	3
1.1 La différence entre nécessité et opportunité.....	3
1.2 Le cadre pull/push.....	4
1.3 Échelles de mesure des motivations	6
2 Le bien-être entrepreneurial.....	6
2.1 Bien-être hédonique vs eudémonique	7
2.2 Échelles de mesure du bien-être	7
3 Perception de réussite chez les entrepreneurs	8
3.1 Études supplémentaires	9
3.2 Échelles de mesure de la perception de la réussite	11
4 Conclusion.....	12
Partie II : Étude empirique	14
1 Méthodologie et terrain de recherche	14
1.1 Contexte entrepreneurial belge.....	14
1.2 Pourquoi s'intéresser à la Belgique ?	16
1.3 Choix méthodologique	16
1.4 Terrain de recherche et profils des répondants	17
1.5 Guide d'entretien	19
2 Analyse	20
2.1 Première partie d'analyse	20
2.2 Deuxième partie d'analyse.....	30
3 Discussion	32
3.1 Les différentes transversalités	33
3.2 Interrelations entre les concepts.....	34
Conclusion générale	37

Référence.....	39
Annexes	43
Annexe 1 : Guide d’entretien	43
Annexe 2 : Répondant 1 : Isaline	47
Annexe 3 : Répondant 2 : Clémentine	53
Annexe 4 : Répondant 3 : Amandine.....	61
Annexe 5 : Répondant 4 : Pauline.....	70
Annexe 6 : Répondant 5 : Benjamin	78
Annexe 7 : Répondant 6 : Michael.....	85
Annexe 8 : Répondant 7 : Mathieu	96
Annexe 9 : Répondant 8 : Michel.....	105
Annexe 10 : Répondant 9 : Florent.....	112
Annexe 11 : Répondant 10 : Eline.....	120
Annexe 12 : Tableau des verbatims : Motivations entrepreneuriales	128
Annexe 13 : Tableau des verbatims : Bien-être entrepreneurial	132
Annexe 14 : Tableau des verbatims : La perception de la réussite.....	137

Liste des tableaux

TABLEAU 1 - PROFILS DES RÉPONDANTS	18
TABLEAU 2 - RÉCAPITULATIF DES 3 CONCEPTS PAR RÉPONDANT	30
TABLEAU 3 - TRANSVERSALITÉS IDENTIFIÉES CHEZ LES RÉPONDANTS.....	32

Introduction générale

L'entrepreneuriat représente une part importante de la croissance économique. Il existe cependant de nombreuses questions sur le comportement des entrepreneurs, leurs motivations à se lancer, ou encore le bien-être que peut apporter cette activité (Gódány et *al.*, 2021). Il est cependant clair que l'entrepreneuriat s'inscrit dans un environnement incertain, complexe et compétitif (Gódány et *al.*, 2021).

À la fin de 2025, le nombre de nouveaux entrepreneurs a augmenté de 9,15 % (INASTI, 2026), et sur la période du 1^{er} mai 2025 au 30 avril 2026, la Belgique a enregistré un taux de nouveaux entrepreneurs de 4,5 % (Fednot, 2026). Ces chiffres témoignent d'une dynamique entrepreneuriale qui accueille sans cesse de nouveaux entrepreneurs.

Trois éléments sont liés à ce phénomène : la motivation, c'est-à-dire la raison pour laquelle les entrepreneurs se lancent ; le bien-être, ce que cette activité leur apporte ; et la réussite, correspondant au bénéfice tiré de leur activité, soit le but de leur entrepreneuriat.

Quelques auteurs, notamment Fisher et *al.* (2014) ainsi que Wach et *al.* (2015) se sont déjà penchés sur le sujet de la perception de la réussite chez les entrepreneurs. Néanmoins, la littérature à ce sujet reste pauvre, voire inexistante, en ce qui concerne la Belgique. Plusieurs études ont été réalisées dans d'autres pays, révélant ainsi que le critère financier n'est plus au centre de la réussite, mais que la notion de bien-être prend aujourd'hui le pas sur lui.

Bien que des études aient été menées à ce sujet, peu de recherches ont été réalisées auprès des entrepreneurs belges. Il serait donc intéressant de se concentrer sur ces trois concepts entrepreneuriaux et de comprendre s'il existe des interrelations chez les entrepreneurs belges, c'est-à-dire de vérifier s'il y a des relations identiques entre plusieurs entrepreneurs sur ces concepts, et si cela s'explique par des caractéristiques de profils similaires.

De ce fait, nous tenterons, grâce à cette étude, de répondre à la question : « Comment les éléments de motivation, de bien-être et de perception de la réussite sont-ils interreliés chez les entrepreneurs belges ? »

Ce travail se présentera en deux parties. La première partie définira quelques concepts liés aux motivations entrepreneuriales, notamment sur les notions de nécessité/opportunité ainsi que de *pull/push*. Le bien-être sera ensuite défini, afin de comprendre quelques principes tels que le

bien-être hédonique et eudémonique. Finalement, le concept de perception de la réussite chez les entrepreneurs sera abordé.

La seconde partie de ce mémoire sera consacrée à l'étude empirique, qui déterminera les interrelations entre les entrepreneurs belges et les trois concepts mentionnés précédemment. Dans cette partie, le premier point sera consacré à la méthodologie de recherche ainsi qu'au terrain étudié. Nous aborderons la thématique des entrepreneurs belges afin d'expliquer pourquoi il est intéressant d'étudier cette question dans ce pays. Ensuite, nous exposerons les résultats de plusieurs entretiens avec des entrepreneurs belges, avant de finir par la conclusion générale.

Partie I : Revue de la littérature

1 Les motivations entrepreneuriales

Dans l'entrepreneuriat, la motivation est l'un des éléments centraux (Duan et *al.*, 2021). En effet, il est important de comprendre pourquoi les entrepreneurs sont motivés à se lancer dans ce type de carrière, qui peut être vue comme étant très complexe par l'incertitude qu'elle génère et les nombreuses difficultés auxquelles elle expose les entrepreneurs. Ces motivations vont influencer les entrepreneurs dans leurs pratiques mais également dans leur bien-être au quotidien. (Duan et *al.*, 2021)

Afin de mieux comprendre ces motivations, plusieurs cadres théoriques existent, notamment la différence entre nécessité et opportunité ainsi que le cadre *pull/push*.

1.1 La différence entre nécessité et opportunité

Il existe deux catégories d'entrepreneurs, les entrepreneurs d'opportunité, c'est-à-dire ceux qui construisent une entreprise en visant une opportunité, par exemple une personne qui trouve un terrain exploitable sur le marché (Mota et *al.*, 2019). À l'inverse, les entrepreneurs par nécessité créent leur entreprise dans l'optique de générer du revenu et d'éviter le chômage (Mota et *al.*, 2019). Ces motivations dépendent de plusieurs facteurs tels que l'âge, le niveau d'éducation¹, le revenu et le secteur d'activité (Mota et *al.*, 2019).

Selon plusieurs auteurs, les entrepreneurs par nécessité et les entrepreneurs par opportunité ne s'opposent pas totalement (Amorós, Cristi & Naudé, 2020). Les diverses motivations sont susceptibles de se superposer au fur et à mesure de l'évolution de l'entrepreneuriat (Amorós, Cristi & Naudé, 2020). Les entrepreneurs par nécessité et par opportunité cherchent chacun à être rentables et à optimiser leurs revenus. La seule différence que nous pouvons voir, c'est qu'il y a un plus grand besoin de rentabilité chez les entrepreneurs par opportunité (Amorós, Cristi & Naudé, 2020). Par ailleurs, un troisième type de motivation pourrait peut-être voir le jour, tel que l'entrepreneuriat-loisir (Giacomin et *al.*, 2023). Cela pourrait être le cas d'une

¹ Année d'étude, diplôme, ...

personne retraitée qui crée une entreprise par plaisir personnel, mais pas forcément par nécessité ou opportunité (Giacomin et *al.*, 2023).

De plus, Stephan et *al.* (2015) ont distingué deux types de facteurs qui influencent les motivations entrepreneuriales : (Stephan et *al.*, 2015)

- Les facteurs individuels : le genre, l'âge, l'éducation, la personnalité, les ressources personnelles.
- Les facteurs contextuels : l'environnement, la richesse du pays, les institutions formelles², la culture du pays.

Ces deux types de facteurs vont donc influencer la motivation d'une manière différente (Stephan et *al.*, 2015).

Si on s'intéresse au bien-être, celui d'un entrepreneur par nécessité peut être égal à celui d'un entrepreneur par opportunité (Amorós, Cristi & Naudé, 2020). Une personne qui se lance dans un projet pour éviter le chômage peut ressentir de la satisfaction dans la création de ce nouveau projet (Amorós, Cristi & Naudé, 2020). Inversement, le bien-être peut pousser une personne à devenir entrepreneur par opportunité, comme l'affirment ces auteurs : « le bonheur conduit à l'entrepreneuriat » (Amorós, Cristi & Naudé, 2020).

À contrario, Stephan (2018) a démontré que les entrepreneurs par opportunité, étant motivés par des facteurs *pull* présentés ci-après, ont plus tendance à jouir d'un meilleur bien-être, ce qui s'oppose aux hypothèses précédentes de réversibilité. Il n'en demeure pas moins qu'il existe un lien entre la motivation et le bien-être (Stephan, 2018).

1.2 Le cadre pull/push

La notion de *pull/push* peut être comparée aux motivations par nécessité/opportunité, bien qu'il s'agisse de principes différents (Duan et *al.*, 2021 ; Gódány et *al.*, 2021). Le cadre *pull* fait référence aux facteurs qui donnent envie aux entrepreneurs de se lancer. On y retrouve notamment les opportunités de marché, le développement du pays, l'envie d'être indépendant,

² Protection sociale, gouvernement,...

la volonté de gagner plus, ou encore la reconnaissance sociale (Duan et *al.*, 2021 ; Gódány et *al.*, 2021).

À l'inverse, le cadre *push* fait référence aux facteurs qui poussent les personnes à devenir entrepreneurs (Duan et *al.*, 2021 ; Gódány et *al.*, 2021). On peut retrouver comme facteurs : la perte d'emploi, le chômage, un salaire moindre, l'insatisfaction professionnelle, ou encore des compétences non reconnues (Duan et *al.*, 2021 ; Gódány et *al.*, 2021). Selon plusieurs auteurs, les facteurs *pull* dominant en transformant les contraintes des facteurs *push* en actions entrepreneuriales (Duan et *al.*, 2021 ; Gódány et *al.*, 2021).

De surcroît, Gódány et *al.* (2021) ont démontré que les facteurs *pull* sont positivement corrélés au sentiment de réussite, ce qui signifie que ces facteurs favorisent davantage la réussite entrepreneuriale (Gódány et *al.*, 2021).

En outre, Colbourne et *al.* (2024) ont mis en évidence, à travers le cas *Karachi Down Syndrome Program* (KDSP³), que les créateurs d'entreprises sont aussi attirés par des motivations qui les touchent et qui leur donnent du sens, et non seulement par des opportunités économiques, ce qui indique que les motivations *pull* ne sont pas toujours financières. Concernant ce même cas, nous retrouvons un profil *pull* qui tend vers le bien-être, mais aussi un côté *push* dû au manque d'aide, de suivi et de ressources destinés aux personnes atteintes de trisomie 21 au Pakistan (Colbourne et *al.*, 2024).

De plus, via le cas KDSP, les auteurs ont pu remarquer que le sentiment de réussite ne dépend pas forcément de la performance financière de l'entreprise, mais aussi du bien-être en termes d'inclusion, de santé socioéconomique et de qualité de vie (Colbourne et *al.*, 2024).

La réussite n'est donc plus vue comme une rentabilité au niveau comptable, mais comme une perception de bien-être subjectif. L'entrepreneur considère sa réussite lorsqu'il atteint son niveau de bien-être (Colbourne et *al.*, 2024). Tel que je le présenterai ci-après, le concept de « bien-être » peut être décliné selon deux modèles (Colbourne et *al.*, 2024).

³ *Karachi Down Syndrome Program* est une organisation à but non lucratif implantée au Pakistan. Plusieurs familles touchées par la trisomie 21 ont créé cette entreprise afin d'apporter de l'aide dans la vie quotidienne aux personnes atteintes par ce syndrome (Colbourne et *al.*, 2024).

1.3 Échelles de mesure des motivations

Plusieurs auteurs ont développé des échelles de mesure. Ceci servant à mesurer la motivation et à mieux la cerner. Il s'agit d'échelles numériques permettant d'établir des questionnaires et d'en extraire des données quantitatives.

En premier lieu, Gagné et *al.* (2010) ont validé, auprès de 1 644 travailleurs canadiens en français et en anglais, une échelle de 12 items (Gagné et *al.*, 2010). Celle-ci est dénommée *The motivation at work scale* (MAWS). Cette échelle permet de mesurer quatre types de motivation au travail : intrinsèque, identifiée, introjectée et externe (Gagné et *al.*, 2010). Plus récemment, Hestianti (2025) a repensé cette échelle en la détaillant davantage, y intégrant deux dimensions supplémentaires : la régulation externe sociale et la régulation externe matérielle (Hestianti, 2025).

Dans une approche différente, le « Global Entrepreneurship Monitor » (GEM, 2026) mesure les motivations des entrepreneurs à travers quatre variables : contribuer à un changement dans le monde, viser une rentabilité croissante, continuer une tradition familiale, ou encore se lancer par nécessité en évitant le chômage (GEM, 2026).

Ces échelles ont, dans un premier temps, été conçues pour des salariés, mais ont ensuite été adaptées pour des travailleurs indépendants.

Pour cette étude, l'échelle utilisée correspond à celle du GEM (2026). En effet, en recouvrant les quatre variables, elle se révèle plus complète et permet de parcourir toutes les catégories de la motivation.

2 Le bien-être entrepreneurial

Comme évoqué précédemment, le bien-être chez un entrepreneur peut correspondre à sa réussite. Le bien-être est envisagé sous deux formes. Tout d'abord, le bien-être auto-orienté est centré sur la personne elle-même, qui cherche son propre épanouissement et ce qui lui procure réellement du plaisir, ce qui lui permet d'atteindre l'accomplissement personnel (Kummitha et *al.*, 2025). Ensuite, le bien-être orienté vers autrui correspond, comme son nom l'indique, à la satisfaction envers les autres, notamment, par le biais de l'empathie (Kummitha et *al.*, 2025). Ces deux formes révèlent donc vers qui s'oriente le bien-être de l'entrepreneur. Deux autres concepts sont également associés au bien-être : le bien-être hédonique et le bien-être

eudémonique, qui expliquent par quoi et comment ces créateurs d'entreprise constituent leur bien-être (Kummitha et *al.*, 2025).

Certains auteurs, dont Stephan (2018), Ryff (2018) et Ivanycheva et *al.* (2023), ont étudié ce concept à travers plusieurs revues de la littérature.

2.1 Bien-être hédonique vs eudémonique

Le bien-être hédonique correspond à différents éléments positifs chez une personne, tels que la recherche du plaisir, la satisfaction de vie, etc. La personne est ainsi centrée sur la recherche du plaisir en faisant tout pour éviter la douleur (Ivanycheva et *al.*, 2023 ; Ryff, 2018 ; Stephan, 2018).

Le bien-être eudémonique, quant à lui, correspond à plusieurs dimensions énumérées par Ryff (2018) : l'acceptation de soi, les relations positives avec autrui, l'autonomie, la maîtrise de l'environnement, la croissance personnelle et le but dans la vie. L'entrepreneur va donc être centré sur toutes ces dimensions (Ryff, 2018). Selon ce dernier, le bien-être eudémique comprend également l'engagement purposif, qui se traduit par un engagement porteur de sens, un but particulier et positif (Ryff, 2018). Si nous reprenons l'exemple du cas KDSP, cette association défend une grande cause en faveur des personnes atteintes de trisomie 21, ce qui illustre cet engagement purposif. Stephan (2018) indique par ailleurs que le bien-être eudémonique correspond au sens donné au travail. (Stephan, 2018)

Cependant, Ryff (2018) précise bien que nous ne pouvons pas considérer que le bien-être eudémonique garantit le bonheur. L'engagement purposif peut très bien amener des sentiments douloureux, du stress et de l'insatisfaction (Ryff, 2018).

2.2 Échelles de mesure du bien-être

Le bien-être est difficile à mesurer puisqu'il contient plusieurs dimensions. Ainsi, Wiklund et *al.* (2019) ont relevé 99 outils de mesure, recensés par Linton et *al.* (2016). Ces outils s'étendent des mesures subjectives aux mesures objectives (Wiklund et *al.*, 2019). Wiklund et *al.* (2019) introduisent également les six dimensions de Ryff : l'acceptation de soi, la croissance personnelle, le sens/but, la maîtrise de l'environnement, l'autonomie, et les relations positives avec les autres (Wiklund et *al.*, 2019). Ces dimensions viennent du bien-être eudémonique. Or, selon Ryff, la plupart des recherches restent centrées sur le bien-être hédonique (Ryff, 2019).

C'est pourquoi il est plus intéressant de se focaliser sur le bien-être eudémonique par son apport à la réalisation de soi et à l'engagement purposif (Ryff, 2019).

Par la suite, Tisu et *al.* (2023) mesurent le bien-être sous deux angles : la satisfaction de l'entrepreneur dans sa vie professionnelle, et la santé mentale dans sa vie personnelle. Ces deux mesures permettent de comprendre la pensée et le ressenti des entrepreneurs, c'est-à-dire le cognitif et l'émotionnel (Tisu et *al.*, 2023).

Ensuite, Karimi et Reisi (2022) se posent trois questions pour mesurer ce bien-être : Est-ce que l'entrepreneur est satisfait de sa vie ? Est-il heureux ? Est-il plein d'énergie ? (Karimi & Reisi., 2022)

Pour cette étude, je reprendrai les échelles de Ryff avec les six dimensions citées ci-dessus, car elles permettent de couvrir l'ensemble des aspects du bien-être eudémonique.

3 Perception de réussite chez les entrepreneurs

En ce qui concerne le sentiment de réussite, comme expliqué ci-dessus, il ne dépend pas uniquement de l'aspect financier, mais également du bien-être de l'entrepreneur (GEM, 2026).

Quelques auteurs ont mené des recherches sur la perception qu'ont les entrepreneurs de petites entreprises du succès. Il est évident que la perception dépend de chaque entrepreneur, car chacun a sa définition qui diffère en fonction de la motivation, des individus ou des cultures. En règle générale, les entrepreneurs considèrent leur réussite en fonction de leur propre satisfaction ou de celle de leurs clients (Reijonen & Komppula, 2007 ; Fisher et *al.*, 2014).

Dans la même optique, Fisher, Maritz et Lobo (2014) ont mené une recherche auprès de plusieurs fondateurs australiens. Ils ont compris, après avoir interrogé ces entrepreneurs, que la réussite, en plus d'être financière, représente par ailleurs tout ce qui impacte individuellement l'entrepreneur, mais aussi l'entreprise elle-même (Fisher et *al.*, 2014). Cela comprend notamment les opportunités que l'activité offre à l'entrepreneur ainsi que la performance de l'entreprise en tant que telle (Fisher et *al.*, 2014).

Ensuite, à l'aide d'une analyse factorielle, ces mêmes auteurs ont retenu quatre items pour constituer une échelle finale de réussite entrepreneuriale : (Fisher et *al.*, 2014)

- Je suis personnellement satisfait dans ma vie et mon entreprise.

- Je ne ferai que ce que j'ai envie de faire, dans ma vie comme dans l'entreprise.
- Je me développe continuellement dans mon entreprise.
- Je dépasse les objectifs commerciaux que je m'étais fixés en fondant au moins une entreprise.

Cela met en lumière le fait que les indicateurs personnels et les indicateurs de performance de l'entreprise participent tous à la réussite des entrepreneurs (Fisher et *al.*, 2014).

De plus, Torres (2022) souligne que la réussite chez les entrepreneurs n'est pas seulement liée à l'activité économique, mais aussi au sens que l'entrepreneur porte à sa profession, ce qui tend à noter le lien entre le bien-être et la réussite (Torrès, 2022).

3.1 Études supplémentaires

D'autres auteurs ont aussi mené des études sur la réussite entrepreneuriale. Certains ont cherché à déterminer ce que les entrepreneurs recherchent en matière de réussite, tandis que d'autres se sont penchés sur les facteurs expliquant cette réussite.

Premièrement, Makhbul et Hasun (2010) ont cherché à identifier les facteurs internes et externes expliquant le succès des entrepreneurs. Pour ce faire, ils ont interrogé 163 entrepreneurs actifs depuis au moins trois ans en Malaisie occidentale, issus de différents secteurs tels que l'industrie manufacturière, les services ou l'agriculture (Makhbul & Hasun, 2010).

Grâce à leur étude, les auteurs ont remarqué un décalage entre ce que les entrepreneurs pensent être important, à savoir l'honnêteté ou encore les valeurs religieuses, et ce que révèlent réellement les statistiques. Ces dernières mettent davantage en avant l'accès à l'information, le *leadership* ou encore le soutien reçu (Makhbul & Hasun, 2010).

Leur recherche met ainsi en évidence une dimension éthique et morale que l'on retrouve rarement dans les études occidentales sur le sujet.

Deuxièmement, Wach, Stephan et Gorgievski (2015) ont également réalisé une étude sur la réussite entrepreneuriale. Celle-ci s'est déroulée en Allemagne et en Pologne⁴. Ils ont interrogé

⁴ La raison d'intégrer des participants polonais est de démontrer une équivalence interculturelle, en incluant des pays culturellement différents (Wach et *al.*, 2015).

185 entrepreneurs allemands dans le secteur de la restauration et de l'informatique, par le biais d'entretiens en face à face, afin d'en déduire leur propre définition de la réussite (Wach et *al.*, 2015). Ensuite, ils ont interrogé 184 entrepreneurs allemands et 101 entrepreneurs polonais à l'aide d'une échelle de mesure : la SES-IS (*Subjective Entrepreneurial Success – Importance Scale*) (Wach et *al.*, 2015). Une analyse factorielle a également été effectuée pour valider cette échelle. Voici cette échelle, classée en fonction de l'importance des items (Wach et *al.*, 2015).

- | | |
|---|---|
| 1. Performance de l'entreprise | Croissance, stabilité (Wach et <i>al.</i> , 2015). |
| 2. Relations au travail | Fidélité des clients, bien-être employés (Wach et <i>al.</i> , 2015). |
| 3. Épanouissement personnel | Autonomie, équilibre vie, pro/perso (Wach et <i>al.</i> , 2015). |
| 4. Impact communautaire | Réputation, responsabilité sociale (Wach et <i>al.</i> , 2015). |
| 5. Récompenses financières personnelles | Rentabilité, revenus (Wach et <i>al.</i> , 2015). |

Nous voyons que l'aspect financier se trouve tout en bas, ce qui prouve, une fois de plus, que les entrepreneurs ne perçoivent pas la rentabilité ou les revenus comme étant le premier facteur de la réussite. De plus, dans cette étude, les auteurs ont découvert que l'âge influence l'importance accordée à l'aspect financier (Wach et *al.*, 2015). Plus un entrepreneur est jeune, plus l'aspect financier va être privilégié. À l'inverse, les entrepreneurs plus âgés se tournent davantage vers l'impact communautaire (Wach et *al.*, 2015).

Troisièmement, Staniewski et Awruk (2019) tentent, grâce à une étude quantitative, de déterminer comment mesurer la réussite entrepreneuriale. Pour cela, ils ont dressé un questionnaire et ont vérifié sa validité en le comparant à d'autres tests psychologiques, avant d'interroger 144 entrepreneurs polonais actifs depuis au moins quatre ans (Staniewski & Awruk, 2019). Ce questionnaire portait sur leur réussite, leur motivation, mais aussi leur confiance en eux (Staniewski & Awruk, 2019).

Les résultats ont montré que les entrepreneurs qui réussissent le mieux partagent des traits communs : la flexibilité, le courage (la prise de risque) et l'affirmation de soi dans la prise de décision (Staniewski & Awruk, 2019).

De plus, ils ont également remarqué que le mot « réussir » n'a pas la même signification chez tout le monde. Certaines personnes la définissent par la satisfaction à court ou à long terme, tandis que d'autres se focalisent davantage sur l'aspect financier (Staniewski & Awruk, 2019).

Grâce à cette étude, nous comprenons que la réussite ne dépend pas uniquement de facteurs externes tels que le financement ou les relations, mais aussi de facteurs psychologiques internes à l'entrepreneur (Staniewski & Awruk, 2019).

Quatrièmement, Ayaviri Nina, Cáceres-Guzmán, Fernández et Maldonado-Nuñez (2023) ont cherché quels étaient les facteurs qui déterminaient la réussite ou l'échec d'une entreprise en Amérique latine. Pour cela, ils ont étudié 57 entreprises, implantées dans la municipalité de Riobamba (Équateur) à l'aide d'un questionnaire à échelle dichotomique dite « Likert » et de questions ouvertes (Ayaviri-Nina et *al.*, 2023).

Les résultats ont montré que le facteur qui contribue le plus à la réussite est la connaissance du métier, qui serait plus valorisante que l'âge ou le diplôme (Ayaviri-Nina et *al.*, 2023). À l'inverse de ce que nous pourrions croire, avoir déjà travaillé dans le même secteur n'aide pas forcément à la réussite, et pourrait même y nuire (Ayaviri-Nina et *al.*, 2023). En effet, certaines personnes se projettent dans leur nouvelle entreprise en se reposant sur leurs acquis, sans tenir compte des potentielles différences inhérentes au nouveau projet. De plus, avoir une famille qui est également entrepreneure n'aide pas forcément non plus. Cela pourrait inciter les jeunes entrepreneurs à imiter leurs proches et à négliger la part innovante qui leur permettrait d'atteindre la réussite (Ayaviri-Nina et *al.*, 2023).

Enfin, nous pouvons voir que ces recherches ont été effectuées il y a déjà plusieurs années, dans des populations parfois bien éloignées de la Belgique. C'est pourquoi il serait intéressant de se pencher sur le cas des entrepreneurs belges.

3.2 Échelles de mesure de la perception de la réussite

Grâce aux articles cités précédemment, nous pouvons dégager les outils de mesure de la perception de la réussite entrepreneuriale.

Pour commencer, Fisher et ses collègues (2014) ont développé quatre items : (Fisher et *al.*, 2014)

- Être personnellement satisfait dans sa vie et son entreprise.

- Ne faire que ce qu'on a envie de faire.
- Se développer continuellement.
- Dépasser les objectifs commerciaux fixés.

Ensuite, Wach, Stephan et Gorgievski (2015) ont développé la SES-IS, une échelle à cinq dimensions classées par ordre d'importance : (Wach et *al.*, 2015)

1. Performance d'entreprise.
2. Relations au travail.
3. Épanouissement personnel.
4. Impact communautaire.
5. Récompenses financières personnelles.

Enfin, Staniewski et Awruk (2019) ont développé le QES, un questionnaire de 38 items. Il est consolidé avec quatre perspectives court terme/long terme et la réussite subjective/objective. Ce questionnaire portait sur la réussite, la motivation, mais aussi la confiance en soi des répondants (Staniewski & Awruk, 2019).

Ces trois échelles ont un point commun : elles ne prennent pas en compte, en premier lieu, le facteur financier.

Pour cette étude, je choisis l'échelle de mesure SES-IS. En effet, elle possède davantage de dimensions abordant à la fois des aspects objectifs, mais aussi subjectifs. De plus, on peut voir qu'elle est classée par ordre d'importance, ce qui facilite l'élaboration du guide d'entretien.

4 Conclusion

Pour résumer cette partie théorique, les entrepreneurs sont motivés par deux grands types de facteurs : les facteurs *push* et les facteurs *pull*. Cela donne lieu à deux conceptualisations des motivations entrepreneuriales : la motivation par nécessité autour d'un besoin de gagner sa vie et d'éviter le chômage, et la motivation par opportunité, portée par l'envie d'atteindre un objectif concret grâce à une opportunité de marché.

Ces facteurs sont influencés par d'autres paramètres personnels tels que l'âge, le genre, l'éducation, la personnalité, mais aussi par des éléments externes tels que l'environnement ou encore la culture.

Il existe également un lien entre motivation et bien-être, même s'il reste peu clair. Certains auteurs indiquent que ces deux concepts peuvent se confondre, tandis que d'autres montrent que les entrepreneurs d'opportunité, motivés par des facteurs *pull*, ont généralement un bien-être plus élevé.

En ce qui concerne le bien-être entrepreneurial, deux concepts peuvent l'expliquer : le bien-être hédonique, centré sur la recherche du plaisir, et le bien-être eudémonique, centré sur la croissance personnelle de l'entrepreneur, le sens de son activité, etc.

Quant à la perception de la réussite chez les entrepreneurs, elle est propre à chacun et dépend de la motivation, de la culture mais aussi de la satisfaction personnelle au travail. Quelques échelles de mesure ont été développées avec comme point commun : le facteur le plus important de la perception de la réussite entrepreneuriale n'est pas en premier lieu le facteur financier. L'échelle de mesure retenue dans ce travail est la SES-IS avancée par Wach et ses collègues (2015). Celle-ci, intégrant cinq dimensions (performance d'entreprise, relations au travail, épanouissement personnel, impact communautaire et récompenses financières personnelles), donne des aspects objectifs, mais aussi subjectifs, ce qui peut aider à cerner la perception de la réussite par les entrepreneurs.

Enfin, avec toutes ces théories vues précédemment, il est intéressant de voir s'il existe des interrelations entre motivation, bien-être et perception de la réussite. Cette recherche est donc menée autour des entrepreneurs belges. Le but sera de déterminer si, pour plusieurs entrepreneurs, il existe un même lien entre ces trois concepts, et si cela peut s'expliquer par des caractéristiques de profils similaires, ou autre déduction.

Partie II : Étude empirique

1 Méthodologie et terrain de recherche

Ce mémoire a commencé par une revue de littérature qui a permis de mieux comprendre certains concepts : la motivation, le bien-être et la perception de la réussite entrepreneuriale. Ceci a amené une question : Comment les éléments de motivation, de bien-être et de perception de la réussite des entrepreneurs belges sont-ils interreliés ?

Quelques études ont cherché à découvrir les différents critères et perceptions de la réussite des entrepreneurs, dans plusieurs pays. Cependant, en Belgique, très peu d'études ont été élaborées, alors que ce pays compte un nombre important d'indépendants à ce jour. En 2025, le pays comptait 1 327 994 indépendants (INASTI, 2026). D'où l'intérêt de s'enquérir de l'influence que peuvent avoir les motivations et le bien-être sur la perception de la réussite. On pourrait, par exemple, penser qu'un entrepreneur qui choisit cette activité par opportunité définira la perception de la réussite différemment d'un entrepreneur qui l'a choisie par nécessité.

Pour répondre à la question de recherche, une méthodologie a été élaborée. Le terrain de recherche est également important à comprendre. Pourquoi la Belgique serait-elle un terrain intéressant à exploiter pour ce sujet ? De même, les intervenants de cette recherche, c'est-à-dire les personnes qui sont interviewées, ont été choisis pour une certaine raison.

1.1 Contexte entrepreneurial belge

Pour commencer, expliquons brièvement le contexte entrepreneurial belge. Le secteur des indépendants a connu une évolution à la fin de 2025. En effet, on comptait 1 327 994 indépendants au total, avec une hausse de 2,17 % par rapport à 2024 (INASTI, 2026). De plus, on observe également une augmentation des nouveaux entrepreneurs de 9,15 % (INASTI, 2026). On remarque que ce secteur est constamment en rotation et que les taux ne restent jamais statiques, d'année en année. Par exemple, on peut voir sur les données de 2025 une hausse de 1,62 % (INASTI, 2025).

En ce qui concerne l'année 2026, de nouvelles données issues des entreprises rattachées à Fednot⁵ ont été publiées (Fednot, 2026). Du 1^{er} mai 2025 au 30 avril 2026, un taux de 4,5 % de nouveaux entrepreneurs a été observé (Fednot, 2026). En Wallonie, on compte près de 12,1 % d'évolution par rapport à la même période en 2025 (Fednot, 2026). Sylvain Bavier, notaire et porte-parole de notaire.be, a indiqué que la nouvelle réforme autorisant les jeunes entrepreneurs à débiter une activité sans connaissance de gestion de base est certainement l'une des raisons de cette hausse (Fednot, 2026).

Le SPF Économie indique que les motivations des indépendants à se lancer proviennent de l'autonomie, du choix des missions et des clients, ainsi que des horaires et rémunérations flexibles (SPF Économie, 2025).

La Belgique est intéressante non seulement par le nombre d'indépendants qu'elle compte, mais aussi par les particularités qui la distinguent des autres pays.

Sur le plan administratif, la Belgique n'est pas des plus faciles. En effet, elle comporte de lourdes charges sociales pour les indépendants par rapport à d'autres pays comme les Pays-Bas ou le Royaume-Uni. Or, cela nous laisse penser que l'aspect financier n'est peut-être pas le facteur de motivation le plus déterminant chez les entrepreneurs belges.

En Belgique, la cotisation sociale est en effet assez forte et obligatoire dès le premier revenu, même si celui-ci semble être assez bas. Elle se calcule, les trois premières années, par rapport au revenu net imposable, à un taux de 20,5 %. À partir de la quatrième année, elle est calculée en fonction des revenus perçus les trois années précédentes (Acerta, 2026 ; Xerius, 2026).

À titre de comparaison, en France, la cotisation est calculée sur le chiffre d'affaires et varie selon l'activité, de 12,3 % pour la vente de marchandises à 21,2 % pour les services commerciaux ou artisanaux et peut aller jusqu'à un maximum de 24,6 % pour les professions libérales. Par ailleurs, aucune cotisation n'est due si le chiffre d'affaires est nul. De plus, les jeunes entrepreneurs peuvent demander, durant la première année, une aide à l'Urssaf qui peut leur octroyer une exonération de 50 % sur les cotisations sociales (Excilio, 2025 ; Ministère de l'Économie, 2026).

⁵ Fednot désigne la Fédération Royale du Notariat belge. Ils prennent les données de toutes les entreprises créées via les actes passés chez le notaire.

Au Pays-Bas, la cotisation est moindre. Elle est de 5,32 % et est plafonnée à 75 860 € par an (CLEISS, 2025).

1.2 Pourquoi s'intéresser à la Belgique ?

La hausse des indépendants en Belgique montre que ceux-ci deviennent petit à petit important dans le marché de l'emploi, alors que, comme nous l'avons vu précédemment, la Belgique est l'un des pays ayant une situation administrative assez compliquée et coûteuse. C'est pourquoi le *turnover* des entrepreneurs, d'année en année, nous amène à plusieurs questions : Pourquoi autant de personnes s'intéressent-elles à l'entrepreneuriat ? Quelles sont leurs attentes ?

De plus, comme vu préalablement, peu de recherches ont été menées pour l'année 2026, et encore moins pour la partie francophone. En outre, il serait nécessaire de remonter loin dans le temps en ce qui concerne la Wallonie. Les photographies les plus abouties sont celles du GEM, or, la plus récente date de 2014.

Enfin, le bien-être des entrepreneurs belges est souvent remis en question. En effet, Leantis a constaté, grâce à une recherche menée auprès de 1 087 entrepreneurs belges fin 2024, que 34,4 % des entrepreneurs pensaient risquer de faire un *burn-out* (Leantis, 2024). De plus, 38,7 % craignent pour l'avenir de leur entreprise (Leantis, 2024). Beaucoup d'entrepreneurs (46,4 %) travaillent sur l'équilibre entre vie professionnelle et vie personnelle (Leantis, 2024). Ces données prouvent qu'il existe des problèmes concernant le bien-être entrepreneurial en Belgique.

1.3 Choix méthodologique

Le choix méthodologique de ce mémoire s'est porté sur une approche qualitative. Cette recherche exploite en effet des concepts qu'il est ardu de quantifier, car ce sont des notions assez subjectives et dépendantes du vécu et de l'expérience.

D'ailleurs, Stephan (2018) a souligné que 90 % des études déjà réalisées sur le sujet étaient de nature quantitative, et qu'il serait plus intéressant de privilégier une approche qualitative afin de mieux cerner le ressenti des entrepreneurs.

Cette recherche sera donc menée via une approche qualitative, avec des entretiens semi-directifs élaborés à partir des différents sujets de la revue de littérature ainsi que des échelles de mesure choisies.

Dans la première partie de l'analyse, nous retrouvons les trois concepts (motivation entrepreneuriale, bien-être entrepreneurial et perception de la réussite). Pour chacun d'entre eux, nous analysons chaque entrepreneur afin de déterminer quel type de motivation, de bien-être et de perception de la réussite il détient.

Pour ce faire, nous conservons une approche qualitative, en nous inspirant des échelles de mesure et donc de manières de définir les variables telles que présentées dans la revue de la littérature pour chaque concept.

Pour cela, différents tableaux de verbatims sont disponibles en annexes 12, 13 et 14. Ceux-ci reprennent les propos de chaque entrepreneur par concept.

Ensuite, dans la deuxième partie de l'analyse, un tableau récapitulatif regroupe tous les répondants avec le concept qui leur correspond. Cela permet de vérifier comment ces différents éléments sont interreliés et s'il existe des trajectoires identiques par groupe de répondants.

À cet effet, des trajectoires peuvent être discernées entre ces trois concepts. Il est ainsi intéressant d'examiner si les entrepreneurs suivant un cheminement similaire partagent des caractéristiques de profils communes.

De plus, il est également intéressant de s'interroger sur les liens entre chaque concept. C'est-à-dire, de voir combien de personne a autant tel type de motivation, de bien-être et de la perception de la réussite.

1.4 Terrain de recherche et profils des répondants

Avant de procéder à l'analyse, il convient donc de commencer par l'étape de récolte des données. Pour cette étude, nous avons envisagé d'interroger une dizaine d'entrepreneurs belges qui ont leur activité en Belgique et spécifiquement en Wallonie. Ces personnes ont été choisies en raison de leur hétérogénéité. En effet, il est plus intéressant de fonder une analyse sur des entrepreneurs quelque peu différents afin de pouvoir comparer les analyses.

Voici les différents profils dans le tableau ci-après.

Tableau 1 - Profils des répondants

Répondants	Genre	Age	Secteur	Complémentaire	Ancienneté
Répondant 1	F	24 ans	Esthétique	Oui	3 ans
Répondant 2	F	21 ans	Esthétique	Oui	6 mois
Répondant 3	F	28 ans	Dentiste	Non	2 ans
Répondant 4	F	29 ans	Fleuriste	Oui	6 ans
Répondant 5	M	33 ans	Lavage de vitre	Non	10 ans
Répondant 6	M	42 ans	Energie renouvelable	Non	13 ans
Répondant 7	M	44 ans	Entretien parcs et jardins	Oui	6 mois
Répondant 8	M	63 ans	Menuiserie/Ebénisterie	Non	42 ans
Répondant 9	M	23 ans	Aménagement parcs et jardins	Oui	4 ans
Répondant 10	F	28 ans	Ostéopathe pour animaux	non	2 ans

On peut retrouver différentes caractéristiques à chaque profil. En effet, certains sont entrepreneurs depuis quelques années, quand d'autres viennent seulement de commencer. Par exemple, le répondant 8, qui est déjà à la pension, a consacré sa vie à l'entrepreneuriat (42 ans de carrière). Ensuite, quatre personnes sur 10 sont complémentaires, tandis que les autres sont, à titre principal, entrepreneurs. De plus, on retrouve également plusieurs tranches d'âge ainsi que différents secteurs : la santé, l'aménagement extérieur, le bien-être et l'esthétique, les énergies renouvelables ainsi que le service de nettoyage. Cette diversité permettra d'obtenir une analyse assez complète et nuancée.

1.5 Guide d'entretien

Le guide d'entretien (voir annexe 1) a été élaboré à partir des différentes échelles de mesure citées dans la partie revue de littérature. Ce guide est divisé en trois parties : la motivation entrepreneuriale, le bien-être entrepreneurial et la perception de la réussite, ce qui facilite la structuration de cette partie.

Les retranscriptions des interviews sont également disponibles en annexes 1 à 11.

2 Analyse

2.1 Première partie d'analyse

Dans cette première partie d'analyse, les trois concepts sont analysés pour chaque répondant. C'est-à-dire que, pour chaque entrepreneur interrogé, nous présentons son type de motivation ainsi que le facteur qu'il porte. Ensuite, nous expliquons quel type de bien-être il présente. Enfin, concernant la perception de la réussite, la dimension la plus importante pour chaque répondant est identifiée. Pour plus de clarté, un tableau reprenant tous les verbatims de chaque répondant concernant les motivations entrepreneuriales a été réalisé. Celui-ci est visible en annexe 12. Grâce à ces propos, il est possible de déterminer le type de motivation de chaque répondant. Il en va de même pour le bien-être entrepreneurial en annexe 13 et la perception de la réussite en annexe 14.

2.1.1 Les motivations entrepreneuriales

Répondant 1

Pour commencer, la première personne interrogée semble motivée par opportunité, avec des facteurs *pull*. En effet, même si, à travers la neuvième question, elle indique que le facteur le plus déterminant dans son choix est la nécessité, nous remarquons au travers des autres réponses que la motivation par opportunité est plus présente. Cela s'explique par le fait qu'elle indique que devenir entrepreneur a toujours été son envie personnelle. Elle affirme s'être donné les moyens pour y arriver. De plus, concernant le facteur *pull*, elle précise avoir ouvert son institut pour être seule et ne pas dépendre de quelqu'un.

Répondant 2

La deuxième personne semble motivée par opportunité, avec des facteurs *pull*. En effet, elle indique s'être lancée dans l'entrepreneuriat pour satisfaire son plaisir de prendre soin des personnes et de leur apporter du bien-être. C'était davantage un choix qu'une nécessité. De plus, concernant le facteur *pull*, elle exprime clairement son envie de faire les choses à sa manière, non pas pour les horaires, mais pour soigner ses clients et leur procurer du bien-être.

Répondant 3

La troisième personne semble motivée par opportunité, avec des facteurs *pull* mais aussi *push*. En effet, elle affirme avoir eu envie de devenir indépendante, sans être dans une situation critique auparavant. Elle présente cependant un profil mitigé pour les facteurs. On remarque qu'elle a des facteurs *pull* mais aussi des facteurs *push*. Comme l'affirme Gódány et al. (2021) ainsi que Duan et al. (2021), les facteurs *pull* dominant en transformant les contraintes des facteurs *push* en actions entrepreneuriales (cf. p. 4-5) (Duan et al., 2021 ; Gódány et al., 2021). On remarque que pour cette personne, il y a des facteurs *push* avec l'avantage d'être indépendant et non salarié dans son domaine : salaire moindre, gestion de l'administration, etc. Pour les facteurs *pull*, on les retrouve dans son envie de devenir entrepreneure, sans avoir connu de problème professionnel, mais aussi dans le facteur qu'elle indique comme le plus déterminant dans son choix : l'impact sociétal. On voit donc que les facteurs *pull* dominant.

Répondant 4

La quatrième personne semble motivée par opportunité, avec des facteurs *pull*. En effet, étant complémentaire et travaillant pour un employeur à côté, elle n'a jamais été menacée d'être licenciée. Elle ne s'est donc pas lancée pour éviter le chômage, mais par envie d'apporter du bien-être à ses clients, même si elle indique, à la question 10, que son choix de devenir entrepreneure tient plutôt à un contexte professionnel difficile. Cela fait référence à la difficulté du secteur de la fleuristerie, où il est compliqué de se faire connaître sans être rattaché à un funérarium. Son objectif est de devenir totalement indépendante à l'avenir. Concernant les facteurs *pull*, elle souligne bien qu'être son propre patron présente bien des avantages (autonomie, sociabilité, ...).

Répondant 5

La cinquième personne semble motivée par nécessité, avec des facteurs *pull* et *push*. En effet, ce répondant indique clairement qu'il y avait un risque de licenciement dans son ancien travail et a préféré s'installer à son compte avant d'en arriver à ce stade. Concernant les facteurs, on observe là aussi un profil mitigé. Effectivement, nous remarquons des facteurs *pull* dans l'autonomie, l'envie d'avoir des horaires flexibles, mais des facteurs *push* apparaissent aussi dans la perte d'emploi imminente et l'insatisfaction professionnelle. Dans cette situation, ce qui a réellement poussé le répondant vers l'entrepreneuriat semble être le risque de licenciement et l'insatisfaction professionnelle, ce qui indique que le facteur *push* reste dominant.

Répondant 6

La sixième personne présente un profil différent des autres. Les motivations ont évolué depuis le début de son activité. En effet, celle-ci indique qu'au début, il s'agissait davantage d'une envie personnelle, et que cela faisait deux ans que cet entrepreneur préparait son activité. Cependant, les choses ont changé par après, et la motivation est devenue davantage une motivation par nécessité, avec le licenciement qui a été confirmé. De plus, il indique : « Dans un premier temps, c'était par envie. Et maintenant, c'est devenu le contexte un peu plus compliqué ». Cela devient plus comme un besoin de trouver du travail pour avoir un salaire. Pour cette recherche, la deuxième motivation qui est celle actuelle, sera prise en compte⁶, c'est-à-dire, la motivation par nécessité. De plus, aujourd'hui, ce sont les facteurs *push*. En effet, il indique qu'un licenciement est prévu pour le mois de janvier, ce qui le pousse à passer en indépendant complet. Concernant son autonomie et la gestion de son horaire entre son emploi salarié et son activité entrepreneuriale, elle indique que ce n'est pas facile du tout, et que cela semble même assez compliqué par rapport à l'autonomie qu'elle espérait.

Répondant 7

La septième personne semble motivée par opportunité, avec des facteurs *pull*. En effet, son activité a commencé avant un licenciement. Elle était effectivement en complémentaire, et le licenciement de son avant-dernier emploi a simplement renforcé son envie d'être indépendant complet. Cet entrepreneur a compris, au terme de son troisième emploi, qu'il avait fait le tour et que c'était le moment était venu pour lui de devenir indépendant. Aujourd'hui, sa motivation se traduit par le fait de pouvoir décider de lui-même dans son activité, et d'avoir un bon équilibre. Comme il le dit : « Mon but, c'est de bosser, de pouvoir profiter et d'avoir un bon équilibre entre boulot et vie privée. Je ne veux pas me tuer à la tâche ». Concernant les facteurs *pull*, on les voit dans son envie de relever des défis et d'être autonome. Certes, au départ de son activité, sa motivation était davantage financière, mais il indique aujourd'hui : « Aujourd'hui,

⁶ Comme mentionné précédemment, les diverses motivations peuvent se superposer tout au long du parcours de l'entrepreneur (Amorós, Cristi & Naudé, 2020). Le choix de prendre la motivation actuelle, s'explique par le fait que chaque personne évolue avec le temps, et change de motivation. Il est plus judicieux, dans le cadre de cette recherche, de prendre en considération la motivation actuelle, afin que cela corresponde avec le bien-être actuel ainsi que la perception de la réussite actuelle.

c'est plus la liberté de pouvoir prendre mes décisions moi-même sans avoir besoin de toujours se référer à quelqu'un d'autre » (voir annexe 8).

Répondant 8

La huitième personne semble motivée par opportunité, avec des facteurs *pull*. En effet, elle indique que son choix était par envie, sans avoir de situation problématique, sans licenciement ou chômage. De plus, il y avait une opportunité dans l'infrastructure disponible. Concernant les facteurs *pull*, on peut voir que l'influence familiale a fait office de choix, et ce métier relevait davantage d'une vocation par passion que d'une obligation. L'impact sociétal était également mis en avant ainsi que la dimension écologique liée à l'économie circulaire.

Répondant 9

La neuvième personne semble motivée par opportunité, avec des facteurs *pull*. En effet, elle le dit très clairement : alors qu'il travaillait sous la responsabilité de son père, il a commencé à avoir deux à trois clients pour lui seul en reprenant le numéro de TVA de ce dernier. Après avoir accumulé de plus en plus de clients, cet entrepreneur s'est mis à son compte. On voit très bien le côté opportunité. Concernant les facteurs *pull*, nous voyons que ce qui est important pour lui, c'est l'autonomie. Il présente également de l'ambition pour se développer.

Répondant 10

Enfin, la dixième personne semble motivée par nécessité, avec des facteurs *push*. En effet, son métier lui impose d'être indépendante, car c'est le seul statut qui lui permet d'exercer, comme elle le dit. C'est donc une contrainte plutôt qu'un choix. En ce qui concerne les facteurs *push*, nous pouvons relever la non-reconnaissance de ses compétences en Belgique.

2.1.2 Le bien-être entrepreneurial

Répondant 1

La première personne présente un bien-être eudémonique. En effet, nous retrouvons les différentes dimensions énumérées par Ryff (2018 ; cf. p. 7) : l'acceptation de soi, elle gère ses émotions face aux différents aléas liés aux clients, et assume de ne pas toujours pouvoir proposer de rendez-vous quand il n'y a pas de disponibilité. Les relations positives avec autrui se retrouvent notamment avec ses clientes, par exemple à travers les conseils qu'elle demande par exemple. Elle indique également que son autonomie impacte positivement son bien-être.

Or, Ryff souligne que le bien-être eudémonique ne peut pas garantir le bonheur (Ryff, 2018 ; cf. p.7). Durant l'entretien, cette personne nous a indiqué que les exigences externes, et donc la maîtrise de l'environnement externe, impactaient son bien-être au niveau des cotisations sociales. De plus, au niveau de la croissance personnelle, nous remarquons qu'elle apprend via des formations. Le but qu'elle donne à son travail montre aussi le côté eudémonique : « donner du bien-être, une écoute, un moment de détente. »

Répondant 2

La deuxième personne présente également un bien-être eudémonique, sans avoir un réel bien-être hédonique. C'est-à-dire que cette personne indique bien donner du sens à son travail : le bien-être des clients. Elle indique aussi qu'elle apprend beaucoup depuis qu'elle est indépendante (et qu'elle reprend confiance en elle), ce qui indique qu'elle connaît une croissance personnelle. Par ailleurs, elle affirme que son autonomie a un impact négatif sur son bien-être, puisqu'elle doit tout gérer elle-même sans avoir de répit, et qu'elle ne parvient pas toujours à bien gérer cet aspect. De plus, les exigences externes impactent aussi négativement son bien-être au niveau administratif. Il en va de même pour ses relations familiales, puisqu'elle ressent un bien-être négatif lié au manque de temps pour voir sa famille. On en revient aux propos de Ryff (2018) : le bien-être eudémonique ne garantit pas le bonheur (Ryff, 2018).

Répondant 3

La troisième personne présente un bien-être eudémonique. Nous remarquons la dimension de la croissance personnelle avec son apprentissage de la gestion des horaires, ainsi que le fait d'avoir appris à dire non à certains clients. Le but qu'elle donne à son travail en est la preuve : elle privilégie le soin apporté aux patients plutôt que la construction de son image professionnelle. Son autonomie est aussi positive pour elle, car elle délègue les tâches administratives et n'a donc plus qu'à se concentrer que sur sa clientèle. Concernant les relations avec les patients, elle indique que celles-ci influencent son bien-être, en fonction de chaque situation.

Répondant 4

La quatrième personne indique un bien-être eudémonique. Nous retrouvons l'acceptation de soi avec sa façon de dire qu'elle est très sociable et commerciale. De plus, au niveau de la croissance personnelle, elle a également appris à avoir de l'empathie. Concernant les exigences

externes et donc la maîtrise de l'environnement, cela lui semble impacter négativement son bien-être par l'administratif et la nouvelle plateforme « Paypal ». Son autonomie, cependant, lui semble être plus positive : le fait de ne pas avoir de patron lui permet de gérer son horaire comme elle veut. De plus, au niveau du relationnel avec ses clients, elle indique qu'elle crée du contact et, pour elle, c'est très important. Le but qu'elle donne à son entreprise reflète aussi ce côté eudémonique : elle souhaite continuer de grandir en restant accessible financièrement pour ses clients.

Répondant 5

La cinquième personne présente un bien-être hédonique. Elle indique n'avoir connu aucun apprentissage depuis qu'elle est entrepreneure. La personne explique qu'elle a toujours été indépendante depuis son plus jeune âge, ce qui l'a aidée dans l'entrepreneuriat. De plus, elle ne fait pas réellement preuve d'un épanouissement personnel. Pour elle, être entrepreneure lui provoque beaucoup de stress et un sommeil moindre.

Répondant 6

La sixième personne présente un bien-être eudémonique. Outre le fait que son bien-être soit plus important que la recherche de profit, elle indique qu'elle a beaucoup appris en étant indépendante, notamment à communiquer avec les gens et à les comprendre. Pour cette personne, son bien-être est un aspect important. Par ailleurs, les exigences externes impactent négativement son bien-être, en créant du stress et de l'angoisse, notamment concernant l'administratif. De plus, selon elle, les relations avec la clientèle lui permettent de s'ouvrir auprès des clients, surtout pour la communication. Elle indique également qu'il faut plus de communication avec sa famille pour la gestion des horaires. Le but de son travail montre aussi son côté du bien-être eudémonique. En effet, son but est de travailler le mieux possible, suivant les disponibilités, et d'apporter la solution la plus proche de ce que veulent les clients. Pour cette personne, le plus important, c'est que le client soit satisfait.

Répondant 7

La septième personne indique un bien-être eudémonique. En effet, elle indique que depuis qu'elle est indépendante, elle se sent beaucoup mieux sur le plan émotionnel. Elle ajoute que le stress qu'elle a au niveau technique et financier est un bon stress pour cet entrepreneur, puisque cela lui donne un boost pour relever des défis. Ce répondant affirme également apprendre tous

les jours dans son travail, et ce, à tous les niveaux : gestion, technique, mais aussi le contact avec les autres. Pour lui, c'est important, car la curiosité est un très bon moteur pour avancer. En ce qui concerne son autonomie, il indique qu'elle en a une au niveau décisionnel, mais que dans son secteur, les entrepreneurs sont plutôt bien aidés, surtout par les fournisseurs. Pour lui, son autonomie est assez positive, parce qu'il est entouré de nombreuses personnes qui l'aident. De plus, le but premier dans son travail est de satisfaire les clients, ainsi que de rencontrer des gens et d'échanger avec eux. Relever des défis constitue par ailleurs un but pour cette personne : il souhaite se challenger constamment.

Répondant 8

La huitième personne indique un bien-être eudémonique. En effet, celle-ci affirme avoir appris lorsqu'elle était indépendante. Elle a appris à rester sur ses gardes dans les situations difficiles, et a également côtoyé d'autres corps de métier qui lui ont appris d'autres savoir-faire : carrelage, plafonnage, etc. De plus, son autonomie a impacté positivement son bien-être, puisqu'il lui était plus facile de s'organiser. Concernant les relations avec la clientèle, celles-ci lui ont permis de rencontrer des gens qui, aujourd'hui, sont devenus des amis, ce qui a bien évidemment eu un impact positif sur son bien-être. Enfin, le but de son travail était de bien faire les choses et d'obtenir la satisfaction des clients.

Répondant 9

La neuvième personne indique un bien-être eudémonique, malgré quelques expressions qui révèlent qu'elle est assez stressée et fatiguée. En effet, d'autres propos prouvent qu'elle connaît une bonne croissance personnelle grâce à son travail. Elle indique qu'elle apprend beaucoup, et surtout de ses erreurs. Elle essaie de les comprendre et de se remettre sur le droit chemin. Cela montre qu'elle reste motivée, même si ce n'est pas forcément toujours facile. Elle avoue avoir acquis du caractère, ce qui l'aide à mieux faire face aux clients. Elle a aussi appris à se gérer elle-même et à se fixer des limites au niveau des horaires. Par ailleurs, les relations avec la clientèle ont un impact positif sur son bien-être, puisqu'elle découvre de nouvelles personnes et tisse de nouveaux liens avec celles-ci. De plus, le but de son travail est de satisfaire ses clients, comme elle le dit elle-même : « Le but de mon travail, c'est de créer ce que les gens ont pensé et ont imaginé. »

Répondant 10

Enfin, la dixième personne indique un bien-être eudémonique. En effet, elle affirme avoir appris tant sur les plans personnel que professionnel. Elle déclare : « La patience, le détachement de certaines situations qui ne sont pas sous mon contrôle, même si c'est encore en cours, en plus évidemment de l'expérience professionnelle que j'acquiers auprès de chaque animal que je soigne et de chaque humain que je côtoie » (voir annexe 11). Elle ajoute que les relations qu'elle entretient avec les clients sont, pour la plupart, positives. En évoquant le but qu'elle donne à son activité, elle indique : « J'ai fait de ma passion mon métier. Mon but est de pouvoir soulager le plus possible les animaux, ou de les envoyer vers la personne compétente si leurs troubles dépassent mes compétences. » Cela illustre encore plus le caractère eudémonique de son bien-être.

Parmi les différents répondants, nous remarquons qu'ils sont neuf à avoir un bien-être eudémonique. Bien que certains présentent des aspects hédoniques dans le sens où ils ressentent des émotions positives et sont satisfaits de leur vie, cela ne signifie pas pour autant qu'il ne puisse pas s'agir d'eudémonique. En effet, ces entrepreneurs ne cherchent pas le plaisir dans le but d'éviter une douleur. Chacun poursuit un but précis concernant son activité, auquel il donne un sens. Ils accordent aussi de l'importance à la croissance personnelle, à leur autonomie, aux relations avec les autres, mais aussi à l'acceptation de soi. Les émotions positives qu'ils perçoivent, et qui font penser au bien-être hédonique, découlent en réalité du bien-être eudémonique. Ce dernier permet d'avoir une dimension hédonique.

2.1.3 La perception de la réussite

Répondant 1 :

Le premier répondant affirme que toutes les dimensions sont au même niveau pour définir la perception de sa réussite. Cependant, tout au long de son entretien, on peut ressentir que la relation au travail est l'un des critères les plus importants. En effet, elle indique que sa perception de la réussite est d'avoir du bouche-à-oreille par sa clientèle. De plus, elle indique que les relations avec les clients influencent sa perception de la réussite quand ils oublient ou annulent leur rendez-vous, mais aussi lorsque l'entrepreneuse est dans l'incapacité de réaliser ce que le client souhaite.

Répondant 2 :

Le deuxième répondant assure que la dimension la plus importante pour définir la perception de la réussite est la relation au travail. En effet, on peut remarquer durant son entretien qu'elle fait tout pour ses clients et que cela lui semble très important. Même durant ses moments de repos, elle répond aux clients. Elle dit aussi que la satisfaction des clients est la plus importante pour elle, leur bien-être aussi et le fait qu'ils reviennent chez elle.

Répondant 3 :

Le troisième répondant déclare que la dimension la plus importante pour définir la perception de la réussite est l'épanouissement personnel. Il est effectivement possible de le constater lors de l'entretien. Elle indique que, pour elle, la perception de la réussite se définit par le fait de se sentir bien dans son travail. Elle affirme même : « Pour moi, c'est hyper important, parce qu'on passe littéralement 90 % de notre vie au boulot. » Elle ajoute : « Ma perception de la réussite serait d'avoir une entreprise qui apporte à soi-même de l'épanouissement personnel, de toucher un public cible et d'avoir un bénéfice. » On peut voir que l'épanouissement personnel est cité en premier dans ses propos.

Répondant 4 :

Le quatrième répondant affirme que la dimension la plus importante pour définir la perception de la réussite est l'épanouissement personnel. En effet, on peut également le voir dans ses réponses. Cet entrepreneur indique que lorsqu'on aime son métier et que l'on est bien là où l'on est, on travaille mieux. Il donne même un exemple : lorsqu'il a déménagé et migré vers un bureau qui n'avait pas du tout le même cadre, celui-ci s'est senti mieux et plus inspiré.

Répondant 5 :

Le cinquième répondant affirme que la dimension la plus importante pour définir la perception de la réussite est l'épanouissement personnel. Il ajoute qu'une personne qui n'est pas épanouie dans son travail n'est pas épanouie dans la vie.

Répondant 6 :

Le sixième répondant exprime que la dimension la plus importante pour définir la perception de la réussite est l'épanouissement personnel. En effet, il indique que, lorsqu'on est bien au

travail, tout va bien. À l'inverse, si l'épanouissement n'est pas présent et que l'on rentre tous les jours du travail avec des soucis, cela peut avoir des effets négatifs.

Répondant 7 :

Le septième répondant assure que la dimension la plus importante pour définir la perception de la réussite est l'épanouissement personnel. Il dit mot pour mot : « Si on n'est pas épanoui dans ce qu'on fait, on traîne les pieds, on n'est pas motivé. » De plus, il affirme que, depuis qu'il est entrepreneur, il se sent beaucoup mieux sur le plan émotionnel.

Répondant 8 :

Le huitième répondant affirme que la dimension la plus importante pour définir la perception de la réussite est la performance d'entreprise. En effet, lors de sa définition de la perception de la réussite, il indique qu'en 42 ans, il n'a jamais été en faillite et qu'il a travaillé jusqu'au bout tout en ayant eu des clients du début jusqu'à la fin de sa carrière. Il affirme aussi qu'il n'a jamais dû faire de publicité, car ses clients le faisaient pour lui grâce au bouche-à-oreille.

Répondant 9 :

Le neuvième répondant allègue que la dimension la plus importante pour définir la perception de la réussite est l'épanouissement personnel. Il le dit lui-même : « On ne sait pas se lever le matin et être motivé pour la journée si on n'aime pas ce qu'on fait. » De plus, il indique que le fait d'aimer son travail donne envie de s'investir pleinement et procure la détermination nécessaire pour aller jusqu'au bout.

Répondant 10 :

Le dixième répondant assure que la dimension la plus importante pour définir la perception de la réussite est l'épanouissement personnel. On peut remarquer que, lorsqu'elle définit la perception de la réussite, elle indique : « Être heureux dans ce que l'on fait, même si tout n'est pas parfait ou idéal. » De plus, elle indique que le fait de ne pas impacter négativement son bien-être moral ou physique constitue, selon elle, une composante de sa réussite.

2.2 Deuxième partie d'analyse

Dans cette deuxième partie d'analyse, un tableau récapitulatif est élaboré, reprenant les trois concepts : la motivation entrepreneuriale, le bien-être entrepreneurial et la perception de la réussite entrepreneuriale. Il est ainsi possible de voir, pour chaque répondant, à quels concepts il correspond. Cela permettra de dégager les trajectoires et de déterminer si certaines sont identiques entre répondants.

Tableau 2 - Récapitulatif des 3 concepts par répondant

Répondants	Motivations		Bien-être	Perception de la réussite
	Opportunité/Nécessité	Pull/Push		
1	Opportunité	Pull	Eudémonique	Relation au travail
2	Opportunité	Pull	Eudémonique	Relation au travail
3	Opportunité	Pull	Eudémonique	Épanouissement personnel
4	Opportunité	Pull	Eudémonique	Épanouissement personnel
5	Nécessité	Push	Hédonique	Épanouissement personnel
6	Nécessité	Push	Eudémonique	Épanouissement personnel
7	Opportunité	Pull	Eudémonique	Épanouissement personnel

8	Opportunité	Pull	Eudémonique	Performance d'entreprise
9	Opportunité	Pull	Eudémonique	Épanouissement personnel
10	Nécessité	Push	Eudémonique	Épanouissement personnel

Dans ce récapitulatif, nous voyons que les répondants 1 et 2 suivent la même trajectoire : motivation d'opportunité – facteurs *pull* – bien-être eudémonique – relation au travail.

Ensuite, nous voyons que les répondants 3, 4, 7 et 9 suivent une autre trajectoire commune : motivation d'opportunité – facteurs *pull* – bien-être eudémonique – épanouissement personnel.

Dans la même lignée, le répondant 8, qui suit la même trajectoire que les répondants 3,4,7 et 9 pour la motivation et le bien-être, se distingue en percevant la performance d'entreprise comme le plus important pour la perception de la réussite.

Par ailleurs, les répondants 6 et 10 partagent une autre trajectoire commune : motivation de nécessité – facteur *push* – bien-être eudémonique – épanouissement personnel.

Enfin, le répondant 5 semble être le seul à avoir ce type de trajectoire : motivation de nécessité – facteur *push* – bien-être hédonique – épanouissement personnel.

3 Discussion

Ces analyses ont permis de découvrir plusieurs transversalités, que nous allons discuter dans cette partie. En effet, il existe cinq groupes différents de répondants qui suivent le même schéma conceptuel, ce qui témoigne de cette transversalité. Celle-ci se caractérise par le fait de présenter une combinaison de concepts identiques pour un groupe d'entrepreneurs. Le but est de voir s'il existe des liens entre ces transversalités et les groupes de répondants.

De plus, il est également intéressant d'examiner s'il existe des liens entre chaque concept et les répondants qui le détiennent. Ceci visant à mieux comprendre pourquoi autant d'entrepreneurs partagent une même motivation, un même bien-être et une même perception de la réussite.

Voici un tableau illustrant ces transversalités identifiées chez les répondants.

Tableau 3 - Transversalités identifiées chez les répondants

Répondants	Motivations		Bien-être	Perception de la réussite
	Opportunité/Nécessité	Pull/Push		
1,2	Opportunité	Pull	Eudémonique	Relation au travail
3,4,7,9	Opportunité	Pull	Eudémonique	Épanouissement personnel
5	Nécessité	Push	Hédonique	Épanouissement personnel
6,10	Nécessité	Push	Eudémonique	Épanouissement personnel
8	Opportunité	Pull	Eudémonique	Performance d'entreprise

3.1 Les différentes transversalités

Premièrement, nous allons parler des répondants 1 et 2, ayant une motivation d'opportunité, des facteurs *pull*, un bien-être eudémonique et la relation au travail comme point le plus important dans la perception de la réussite. Ces deux personnes sont des femmes. Elles exercent toutes les deux dans le même secteur (de l'esthétique) et appartiennent à la même tranche d'âge (respectivement 24 et 21 ans). Concernant leur ancienneté, elles comptent trois ans et six mois en tant qu'entrepreneures, et exercent toutes les deux à titre complémentaire.

On peut donc constater que les femmes, étant dans un même secteur (l'esthétique dans ce cas), appartenant à une tranche d'âge de 21 à 24 ans, considèrent la relation au travail comme le point le plus important dans la perception de la réussite. Cela peut s'expliquer par leur activité, qui est totalement identique. L'esthétique pousse les entrepreneurs à passer du temps avec leurs clients, ce qui impacte davantage le côté relationnel par rapport à un travail où le client n'est pas en lien direct avec l'entrepreneur.

Deuxièmement, nous avons les répondants 3, 4, 7 et 9, ayant une motivation d'opportunité, des facteurs *pull*, un bien-être eudémonique et l'épanouissement personnel comme point le plus important pour définir la perception de la réussite. Pour ces répondants, il n'y a pas de similitude directe. En effet, nous avons deux femmes et deux hommes. Les âges sont différents (28, 29, 44 et 23 ans), tout comme l'ancienneté (2 ans, 6 ans, 6 mois et 4 ans). Il y a également trois personnes complémentaires sur les quatre. Pour ce type de transversalité, il n'est donc pas possible de définir un lien.

Troisièmement, le répondant 5 est le seul à présenter une motivation de nécessité, des facteurs *push*, un bien-être hédonique et l'épanouissement personnel comme point le plus important pour définir la perception de la réussite. Il est donc difficile de pouvoir trouver des liens.

Quatrièmement, nous avons les répondants 6 et 10, avec une motivation d'opportunité, des facteurs *push*, un bien-être eudémonique et l'épanouissement personnel comme point le plus important pour définir la perception de la réussite. Le seul point commun entre ces deux entrepreneurs est le fait qu'ils ne sont pas complémentaires. Les autres caractéristiques sont tout de même différentes.

Cinquièmement, le répondant 8 est le seul à avoir une motivation d'opportunité, des facteurs *pull*, un bien-être eudémonique et la performance d'entreprise. Nous pouvons expliquer ce

dernier point par le fait qu'il est le seul répondant à être pensionné et à avoir plus de 14 ans d'expérience en entrepreneuriat, le répondant 8 étant âgé de 42 ans. Les réflexions d'une personne plus âgée, ayant connu des années d'entrepreneuriat avec des contraintes différentes de celles que rencontrent les entrepreneurs d'aujourd'hui, peuvent expliquer l'importance qu'il accorde à la performance d'entreprise.

Il est difficile de catégoriser ces transversalités en groupes, car les répondants suivant le même schéma conceptuel ne présentent pas des profils similaires. Néanmoins, nous pouvons déduire des liens pour chaque concept et chaque groupe de répondants.

3.2 Interrelations entre les concepts

3.2.1 Les motivations entrepreneuriales

Tout d'abord, concernant les motivations entrepreneuriales, nous remarquons que sept personnes sur 10 sont motivées par l'opportunité, à savoir trois hommes et quatre femmes, ce qui semble être relativement similaire. Par ailleurs, cinq personnes sur ces sept exercent à titre complémentaire, et aucun des répondants motivés par la nécessité n'exerce à titre complémentaire. Cela tend à prouver que tous les entrepreneurs exerçant à titre complémentaire sont motivés par l'opportunité. Ce résultat peut s'expliquer par le fait qu'ils n'ont pas tout à perdre lorsqu'ils se lancent dans l'entrepreneuriat, dans la mesure où leur activité salariée leur donne une sécurité si leur activité indépendante ne fonctionne pas.

À l'inverse, les entrepreneurs par nécessité (trois sur les 10 répondants) ne sont pas en complémentaire. Cela porte à penser que, lorsqu'une personne déjà salariée se lance dans l'entrepreneuriat en complémentaire, elle est motivée par opportunité. Par ailleurs, si la personne se lance dans l'entrepreneuriat comme activité principale, elle est motivée par la nécessité.

3.2.2 Le bien-être entrepreneurial

Ensuite, à propos du bien-être entrepreneurial, nous remarquons que neuf répondants sur 10 présentent un bien-être eudémonique. Seul le répondant 5 a un bien-être hédonique. Cela montre qu'il y a davantage d'entrepreneurs qui perçoivent leur activité avec un but précis et qui accordent de l'importance à la croissance personnelle, notamment à l'apprentissage tant au niveau professionnel que personnel. On peut également voir que l'environnement externe joue un rôle dans leur bien-être.

En effet, les entrepreneurs belges ont plus de contraintes en termes de taxes, par exemple, comparé à d'autres pays. Les cotisations sociales en Belgique sont assez élevées (cf. p.16). Durant les entretiens, plusieurs entrepreneurs ont indiqué que le gouvernement ne les aide pas vraiment. Ils affirment que le gouvernement promet des diminutions de taxes pour, au final, ne pas les respecter. Ces entrepreneurs doivent pouvoir se verser un salaire tous les mois afin de subvenir à leurs besoins.

3.2.3 La perception de la réussite

Enfin, en ce qui concerne la perception de la réussite, nous avons identifié précédemment que le relationnel revient chez les deux entrepreneuses en esthétique. Nous avons discuté du fait qu'au vu de leur activité, le relationnel est assez important. Ensuite, concernant le seul répondant ayant la performance d'entreprise comme point le plus important, il a également été discuté qu'au vu de son ancienneté plus élevée, cela semblait pertinent. Pour finir, l'épanouissement personnel, cité par sept répondants sur 10, semble être le plus important dans la perception de la réussite.

Même si ces répondants ne présentent pas des profils totalement similaires, il n'en demeure pas moins que l'épanouissement personnel reste l'une des variables les plus citées durant les entretiens.

Sur le plan théorique, plusieurs études ont démontré que le critère financier n'occupait pas le premier rang dans l'ordre d'importance de la perception de la réussite. Par exemple, Wach et *al.* (2015) ont étudié des entrepreneurs en Allemagne et en Pologne pour ensuite déterminer une échelle de mesure, la SES-IS. Celle-ci reprend les critères du plus important au moins important, le critère financier se retrouvant tout en bas (Wach et *al.*, 2015, cf. p.9). Dans la même logique, Torrès (2022) affirme aussi que la réussite n'est pas forcément liée à l'économie, mais plutôt au sens que l'entrepreneur donne à son activité.

Ce phénomène peut être observé à travers cette étude. En effet, durant les entretiens, les sept répondants qui indiquent que l'épanouissement personnel est le critère le plus important ont exposé un même cheminement, bien que celui-ci soit expliqué sous différentes formes : il faut que l'entrepreneur aime ce qu'il fait, qu'il se sente bien dans son travail, que son épanouissement personnel soit positif, afin de fournir un travail qui plaise au client. Ceci permet d'obtenir une bonne réputation et, de ce fait, d'attirer de nouveaux clients.

De plus, les répondants ont également mentionné que le critère financier, bien qu'il ne soit pas en première ligne, reste tout de même non négligeable. En effet, ils indiquent qu'il faut savoir se verser un salaire pour pouvoir vivre, mais que cela n'est pas possible sans fournir un travail qui satisfasse les clients. Ce dernier point n'étant lui-même pas envisageable sans aimer ce que l'on fait, sans motivation et sans se sentir bien.

Cependant, il convient de définir une limite. Cette recherche a été menée sur un échantillon de dix personnes, ce qui ne recouvre pas la totalité des entrepreneurs belges. Il est, de ce fait, envisageable d'étendre cet échantillon à un plus grand nombre d'entrepreneurs afin de vérifier si les résultats se confirment.

Conclusion générale

Au travers d'une revue scientifique basée sur les trois concepts de ce mémoire, la motivation entrepreneuriale, le bien-être entrepreneurial et la perception de la réussite, des liens entre ces diverses notions ont pu être identifiés. C'est ce faisant que s'est posée la question de recherche suivante : « Comment les éléments de motivation, de bien-être et de perception de la réussite sont-ils interreliés chez les entrepreneurs belges ? ».

Ce mémoire a donc tenté de vérifier s'il était possible de distinguer des trajectoires identiques auprès d'une dizaine d'entrepreneurs belges sur les trois concepts évoqués dans la théorie. Ceci dans le but de déterminer s'il existe une relation entre ces groupes de répondants reprenant la même trajectoire. De plus, une analyse a également été réalisée afin d'examiner s'il existe des liens entre chaque concept et les répondants qui les détiennent.

Cette étude a permis d'identifier cinq trajectoires différentes. Il a été difficile de les catégoriser car les répondants ne possédaient pas forcément le même type de profil. Seule une trajectoire, reflétée par deux esthéticiennes, ayant la même tranche d'âge, a pu être constatée. Leur perception de la réussite semble être la relation au travail. Ce qui paraît logique compte tenu de la nature sociale de leur métier.

D'autre part, des interrelations entre chacun des concepts ont pu être mises en évidence. Premièrement, nous avons pu découvrir que lorsqu'une personne déjà salariée se lance en tant qu'entrepreneur à titre complémentaire, elle ne possède pas les mêmes motivations qu'une personne se lançant directement dans l'entrepreneuriat à titre principal. Cet entrepreneur à titre complémentaire semble être plus motivé par opportunité.

Ensuite, la majorité des répondants indique un bien-être eudémonique avec comme caractéristiques assez similaires, l'environnement externe qui joue un rôle sur leur bien-être. La Belgique, imposant de nombreuses contraintes en termes de taxes, génère chez les entrepreneurs des craintes et angoisses pour le futur.

Enfin, nous avons pu constater que l'épanouissement personnel est évoqué par la majorité des entrepreneurs interviewés quand il s'agit de définir le concept de perception de la réussite. Cela reprend la théorie de Wach et ses collègues (2015) qui ont démontré, moyennant une échelle de mesure, la SES-IS - laquelle a en outre été utilisée pour ce travail - que le terme financier

semble être le moins important pour les entrepreneurs allemands et polonais dans le cadre de la perception de la réussite (Wach et *al.*, 2015). C'est pourquoi, il était également intéressant de vérifier cela auprès des entrepreneurs belges.

Les interviews ont donc pu démontrer qu'au final, tout est lié : avoir de la motivation, être bien dans son travail et aimer ce que l'on fait, permet de fournir un travail de qualité et satisfaire les clients. Ceux-ci permettant de créer de la publicité via du bouche-à-oreille et de générer de plus en plus de clients.

Ce qui appuie les conclusions de Wach et ses collègues (2015). Le terme financier n'est pas la variable la plus importante, mais les concepts étudiés tout au long de ce travail ont une place prépondérante dans le principe de perception de la réussite, et c'est en les mettant en avant qu'on optimise l'équilibre financier.

Bien que cette recherche a été réalisée de la manière la plus complète possible, il y a tout de même des limites à relever. Tout d'abord, cette étude dispose d'un petit échantillonnage de 10 entrepreneurs belges, ce qui représente un nombre limité. Cette première limitation trouve notamment sa justification dans le manque de moyens budgétaire. Afin d'augmenter la puissance de cette étude, il aurait effectivement été judicieux d'augmenter la taille de l'échantillon, ce qui aurait cependant nécessité une rémunération des personnes interviewées, voire toute autre motivation économique. Il serait donc intéressant de procéder, à l'occasion d'une future étude complémentaire, à un échantillonnage plus large, afin de confirmer les résultats de la présente étude. De plus, les résultats ici obtenus s'inscrivent dans un paradigme bien particulier, à un instant bien précis, dans un contexte politique et sociétal à un instant T, ce qui est donc susceptible d'évoluer avec le temps.

Cette étude pourrait donc déboucher sur des recherches futures, explorant ces mêmes trajectoires avec un échantillonnage plus large, et au sein d'un paradigme temporel différent.

Référence

Ouvrages

Amorós, J. E., Cristi, O., & Naudé, W., 2020, “Entrepreneurship and subjective well-being : Does the motivation to start-up a firm matter ?”, *Journal Of Business Research*, 127, pp. 389-398

Ayaviri-Nina, D., Cáceres-Guzmán, J., Fernández, G. M. Q., & Maldonado-Nuñez, A. I., 2023, “The Determinants of Success in Entrepreneurship : A Study in the Urban Area of Ecuador.”, *Sustainability*, 15(6)

Colbourne, R., Ejaz, L., Grinevich, V., Husain, S., & O’Farrell, D., 2024. “Hybrid entrepreneurship in just transitions : Dealing with dilemmas facing ‘the other’”, *Environmental Innovation And Societal Transitions*, 53

Duan, C., Kotey, B., & Sandhu, K., 2021, “A systematic literature review of determinants of immigrant entrepreneurship motivations”, *Journal Of Small Business & Entrepreneurship*, 35(4), pp. 599-631

Fisher, R., Maritz, A., & Lobo, A., 2014, “Evaluating entrepreneurs’ perception of success”, *International Journal Of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 20(5), pp 478-492

Gagné, M., Forest, J., Gilbert, M., Aubé, C., Morin, E., & Malorni, A., 2010, “The Motivation at Work Scale : Validation Evidence in Two Languages.” *Educational And Psychological Measurement*”, 70(4), pp. 628-646

Giacomin, O., Janssen, F., Guyot, J., & Lohest, O., 2023, “Opportunity and/or Necessity Entrepreneurship ? The Impact of the Socio-Economic Characteristics of Entrepreneurs.”, *Sustainability*, 15(14)

Global Entrepreneurship Monitor, 2026, “*GEM 2025/2026 Global Report: From Uncertainty to Opportunity*”

Gódány, Z., Machová, R., Mura, L., & Zsigmond, T., 2021, “Entrepreneurship Motivation in the 21st Century in Terms of Pull and Push Factors”, *TEM Journal*, pp. 334-342

- Hestianti, M., 2025, "Measurement of employee motivation using multidimensional work and motivation at work scale at PT. bank rakyat Indonesia (Persero) TBK. Sisingamangaraja branch medan", *Simangunsong Journal Of Business Administration Management Economic And Accounting*, 3(1), 45-54
- Ivanycheva, D., Schulze, W. S., Lundmark, E., & Chirico, F., 2023, "Lifestyle Entrepreneurship : Literature Review and Future Research Agenda", *Journal Of Management Studies*, 61(5), pp. 2251-2286
- Karimi, S., & Reisi, S., 2022, "Exploring the Antecedents and Outcomes of Entrepreneurial Well-Being : Empirical Evidence From Iranian Rural Entrepreneurs.", *Frontiers In Psychology*, 13
- Kummitha, R. K. R., Honig, B., & Urbano, D., 2025, "Social Entrepreneurship : a Well-Being based approach", *Journal Of Business Ethics*, 200(3), pp. 557-597
- Makhbul, Z. M., & Hasun, F. M., 2010, "Entrepreneurial Success : An Exploratory Study among Entrepreneurs.", *International Journal Of Business And Management*, 6(1)
- Mota, A., Braga, V., & Ratten, V., 2019, " Entrepreneurship Motivation: Opportunity and Necessity", *Contributions to management science* p. 139-165
- Reijonen, H., & Komppula, R., 2007, « Perception of success and its effect on small firm performance", *Journal Of Small Business And Enterprise Development*, 14(4), pp 689-701
- Ryff, C. D., 2019, "Entrepreneurship and eudaimonic well-being : Five venues for new science", *Journal Of Business Venturing*, 34(4), pp. 646-663
- Staniewski, M. W., & Awruk, K., 2019, "Entrepreneurial success and achievement motivation – A preliminary report on a validation study of the questionnaire of entrepreneurial success.", *Journal Of Business Research*, 101, pp. 433-440
- Stephan, U., 2018, "Entrepreneurs' Mental Health and Well-Being : A Review and Research Agenda", *Academy Of Management Perspectives*, 32(3), pp 290-322
- Stephan, U., Hart, M., Mickiewicz, T., & Drews, C., 2015 "Understanding motivations for entrepreneurship", *Aston Publications Explorer (Aston University)*

Tisu, L., Vîrgă, D., & Taris, T., 2023, “Entrepreneurial well-being and performance: antecedents and mediators.”, *Frontiers In Psychology*, 14

Wach, D., Stephan, U., & Gorgievski, M., 2015, “More than money: Developing an integrative multi-factorial measure of entrepreneurial success.”, *International Small Business Journal Researching Entrepreneurship*, 34(8), pp 1-24

Weston, C., Gandell, T., Beauchamp, J., McAlpine, L., Wiseman, C., & Beauchamp, C., 2001, “Analyzing Interview Data : The Development and Evolution of a Coding System”, *Qualitative Sociology*, 24(3), pp 381-400

Wiklund, J., Nikolaev, B., Shir, N., Foo, M., & Bradley, S., 2019, “Entrepreneurship and well-being : Past, present, and future.”, *Journal Of Business Venturing*, 34(4), pp. 579-588

Sites internet

Acerta, 2026, « Quel est le montant des cotisations sociales que je dois payer ? » <https://www.acerta.be/fr/starters/votre-preparation/paiement-des-cotisations-sociales/quel-est-le-montant-des-cotisations-sociales-que-je-dois-payer>

CLEISS, 2025, « Les cotisations aux Pays-Bas » <https://www.cleiss.fr/docs/cotisations/paysbas.html>

Excilio, 2025, « Charges micro-entrepreneur 2025 : cotisations et impôts clés. » <https://www.excilio.fr/post/quelles-sont-les-charges-dun-micro-entrepreneur-en-2025>

INASTI, 2025. « Analyse des grandes tendances 2024 du secteur indépendant. » <https://www.rsvz-inasti.fgov.be/fr/actualites/analyse-des-grandes-tendances-2024-du-secteur-independant>

INASTI, 2026, « Le secteur indépendant poursuit sa croissance en Belgique. » <https://www.rsvz-inasti.fgov.be/fr/actualites/le-secteur-independant-poursuit-sa-croissance-en-belgique>

L'outil Claude (Anthropic, 2026) a été utilisé pour structurer certaines idées, trouver des revues/auteurs et mieux comprendre certains passages de revues.

L’outil ChatGPT a été utilisé pour structurer certaines idées, trouver des revues/auteurs et mieux comprendre certains passages de revues.

Leantis, 2024, « Le niveau de stress des entrepreneurs atteint des sommets : 1 sur 3 craint le burn-out », <https://www.liantis.be/fr/nouvelles/le-niveau-de-stress-des-entrepreneurs-atteint-des-sommets-1-sur-3-craint-le-burn-out>

Ministère de l'Économie, des Finances et de la Souveraineté industrielle, énergétique et numérique, 2026, « Micro-entreprises, quel est le montant de vos cotisations sociales ? », *economie.gouv.fr*. <https://www.economie.gouv.fr/entreprises/gerer-sa-micro-entreprise/micro-entreprises-quel-est-le-montant-de-vos-cotisations-sociales>

Fednot, 2026, « Création d’entreprise : la Wallonie affiche la plus forte progression du pays », *Notaire.be*. <https://www.notaire.be/actualites/creations-dentreprises-la-wallonie-affiche-la-plus-forte-progression-du-pays>

SPF Économie, 2025, « Les travailleurs indépendants en Belgique » <https://economie.fgov.be/fr/themes/entreprises/pme-et-independants-en/les-travailleurs-independants>

Xerius, 2026, « Cotisations sociales indépendant : le guide » <https://www.xerius.be/fr-be/independants/securite-sociale/cotisations-sociales>

Annexes

Annexe 1 : Le guide d'entretien

1. Pouvez-vous vous présenter en quelques mots ?
2. Depuis combien de temps travaillez-vous dans votre propre entreprise ? Ou depuis combien de temps êtes-vous pensionnés ?
3. Quel a été votre parcours avant de devenir entrepreneur ?
4. Dans quel secteur se situe votre entreprise ?

Motivations entrepreneuriales

5. Pourquoi vous êtes-vous lancé dans l'entrepreneuriat ? Qu'est-ce qui vous a amené à cela ?

Contribuer à un changement dans le monde

6. Votre entreprise répond-elle à une volonté de changer ou d'améliorer quelque chose dans le monde ? Si non, l'envisagez-vous ?

Viser une rentabilité croissante

7. À quel point la recherche de profit a-t-elle motivé votre envie de devenir entrepreneur et d'y parvenir ?
8. Avez-vous des ambitions sur le développement financier ?

Continuer une tradition familiale

9. Avez-vous eu une influence familiale lors de la création de votre entreprise ?
10. Avez-vous voulu suivre une tradition familiale que vous allez poursuivre ?

Se lancer par nécessité

11. Devenir entrepreneur était un choix par envie ou plutôt pour régler des soucis de contexte professionnel difficile ? (*pull/push*)
12. Vous êtes-vous lancé parce qu'une occasion intéressante est arrivée à un moment donné ?
13. Parmi les différents sujets que je viens d'aborder (impact sociétal, le terme financier, l'influence familiale et la nécessité, lequel vous semble le plus déterminant dans votre décision de devenir entrepreneur ?
14. Vos motivations ont-elles évolué ? En avez-vous d'autres aujourd'hui ?

Bien-être entrepreneurial

Acceptation de soi

15. Comment décririez-vous votre état avec vous-même en étant entrepreneur, vos atouts, vos limites ? Comment les gérez-vous ?

Croissance personnelle

16. Avez-vous appris depuis que vous êtes indépendant ? Cela est-il important pour votre bien-être ?
17. Si oui, pouvez-vous me donner un exemple d'apprentissage, de compétences nouvelles ?

Sens/but dans la vie

18. Quel sens/quel but donnez-vous à votre travail en tant qu'entrepreneur ? Est-ce que cela correspond à vos valeurs ?

Maîtrise de l'environnement

19. Comment faites-vous face aux exigences externes qui influencent votre activité ?
(gouvernement, administratif, etc) ? Est-ce que cela a un impact sur votre bien-être ?

Autonomie

20. Comment définiriez-vous votre autonomie ? Est-ce que cela a un impact sur votre bien-être ?

Relations positives avec les autres

21. Dans quelle mesure vos relations familiales et avec la clientèle influencent-elles votre bien-être ?
22. Comment définiriez-vous votre bien-être dans le travail ?

Perception de la Réussite

23. Sauriez-vous me définir votre perception de la réussite ?

Performance d'entreprise

24. Quels sont les indicateurs qui vous permettent de dire si votre entreprise se porte bien ?

Relation au travail

25. Dans quelle mesure vos relations avec la clientèle influencent votre perception de la réussite ?

Épanouissement personnel

26. Est-ce que, selon vous, l'épanouissement au travail influence votre réussite ?

Impact communautaire

27. Est-ce que, selon vous, le fait que votre activité ait un impact communautaire influence votre réussite ?

Récompenses financières personnelles

28. Est-ce que, selon vous, le rapport financier influence votre réussite ?

29. Sauriez-vous classer par ordre d'importance les cinq dimensions « Performance d'entreprise, relation au travail, épanouissement personnel, impact communautaire et récompenses financières personnelles » pour définir votre perception de la réussite dans votre activité ?

30. Pensez-vous que votre bien-être et motivation impactent votre réussite ?

Annexe 2 : Répondant 1 - Isaline

1. Pouvez-vous vous présenter en quelques mots ?

Je m'appelle Isaline, j'ai 24 ans. Je suis quelqu'un de serviable, perfectionniste, à l'écoute, souriante. Je tiens un institut dans l'esthétisme.

2. Depuis combien de temps travaillez-vous dans votre propre entreprise ? Ou depuis combien de temps êtes-vous pensionnés, si c'est le cas ?

J'ai ouvert mon institut depuis 3 ans.

3. Quel a été votre parcours avant de devenir entrepreneur ?

J'ai effectué mes études d'esthétique à l'institut Saint-François de Ath. J'ai ensuite fait des stages durant les vacances scolaire en ayant suivi ma 7^e secondaire car j'ai passé la 6^e secondaire durant la période du Covid.

Motivations entrepreneuriales

4. Pourquoi vous êtes-vous lancé dans l'entrepreneuriat ? Qu'est-ce qui vous a amené à cela ?

J'ai décidé d'ouvrir mon institut afin de pouvoir être seul et ne pas dépendre de quelqu'un car c'est assez difficile de trouver un travail dans ce secteur et que chacun à ses habitudes et son organisation.

Contribuer à un changement dans le monde

5. Votre entreprise répond-elle à une volonté de changer ou d'améliorer quelque chose dans le monde ? Si non, l'envisagez-vous ?

Non, pas vraiment je pense

Viser une rentabilité croissante

6. À quel point la recherche de profit a-t-elle motivé votre envie de devenir entrepreneur et d'y parvenir ?

Ca n'a pas été la motivation principale.

7. Avez-vous des ambitions sur le développement financier ?

Non

Continuer une tradition familiale

8. Avez-vous eu une influence familiale lors de la création de votre entreprise ?

Non, cela a toujours été mon envie personnelle.

9. Avez-vous voulu suivre une tradition familiale que vous allez poursuivre ?

Non, personne de ma famille n'était entrepreneur dans ce secteur professionnel.

Se lancer par nécessité

10. Devenir entrepreneur était un choix par envie ou plutôt pour régler des soucis de contexte professionnel difficile ?

Par envie.

11. Vous êtes-vous lancé parce qu'une occasion intéressante est arrivée à un moment donné ?

Non, je me suis donnée les moyens pour y arriver.

12. Parmi les différents sujets que je viens d'aborder (impact sociétal, le terme financier, l'influence familiale et la nécessité, lequel vous semble le plus déterminant dans votre décision de devenir entrepreneur ?

La nécessité. Il était pour moi question depuis le départ d'ouvrir mon propre institut.

13. Vos motivations ont-elles évolué ? En avez-vous d'autres aujourd'hui ?

Créer sa propre entreprise est déjà une belle motivation, je trouve.

Bien-être entrepreneurial

Acceptation de soi

14. Comment décririez-vous votre état avec vous-même en étant entrepreneur, vos atouts, vos limites ? Comment les gérez-vous ?

Je suis quelqu'un qui va essayer de tout faire pour trouver un rendez-vous à chaque cliente. J'essaie de m'organiser aussi en fonction de mon autre horaire de mi-temps. Car je suis à côté, caissière en mi-temps. Mais quand il n'y a pas la possibilité malheureusement tant pis car cela se fait des deux côtés par rapport à la cliente mais aussi par rapport à nous. Les changements de rendez-vous ou les annulations de dernière minute ou les oublis sont difficiles à gérer mais cela fait partie du métier et il faut gérer ses émotions.

Croissance personnelle

15. Avez-vous appris depuis que vous êtes indépendant ? Cela est-il important pour votre bien-être ?

Oui, ben on apprend tous les jours. J'ai aussi appris via des formations. Oui, c'est important pour le bien-être afin d'évoluer et de suivre la mode, les tendances.

Sens/but dans la vie

16. Quel sens/quel but donnez-vous à votre travail en tant qu'entrepreneur ? Est-ce que cela correspond à vos valeurs ?

Donner du bien-être, une écoute, un moment de détente. Oui, cela correspond parfaitement à mes valeurs personnelles.

Maîtrise de l'environnement

17. Comment faites-vous face aux exigences externes qui influencent votre activité ?

(gouvernement, administratif, etc) ? Est-ce que cela a un impact sur votre bien-être ?

Oui, ça impacte le bien-être et surtout au niveau des cotisations sociales. Je trouve cela vraiment cher.

Autonomie

18. Comment définissez-vous votre autonomie ? Est-ce que cela a un impact sur votre bien-être ?

Je me débrouille seule afin de gérer l'institut. Ca impacte positivement.

Relations positives avec les autres

19. Dans quelle mesure vos relations familiales et avec la clientèle influencent-elles votre bien-être ?

Le fait de discuter avec les clientes, de demander des conseils, des avis. Oui ça influence le bien-être.

20. Comment définiriez-vous votre bien-être dans le travail ?

Je ne me sens pas vraiment en train de travailler cela correspond plus à une passion.

Perception de la Réussite

21. Sauriez-vous me définir votre perception de la réussite ?

La réussite est pour moi le fait d'avoir beaucoup de clientes ainsi que le bouche à oreille qui fait beaucoup parler autour de soi.

Performance d'entreprise

22. Quels sont les indicateurs qui vous permettent de dire si votre entreprise se porte bien ?

La comptabilité. L'agenda rempli.

Relation au travail

23. Dans quelle mesure vos relations avec la clientèle influencent votre perception de la réussite ?

Si la cliente annule, oublie, ou change son rendez-vous. Le fait de ne pas savoir faire ce qu'elle veut, souhaite.

Épanouissement personnel

24. Est-ce que, selon vous, l'épanouissement au travail influence votre réussite ?

Oui, car si on ne sent pas épanoui, le travail qui suit derrière risque de ne pas être bien fait.

Impact communautaire

25. Est-ce que, selon vous, le fait que votre activité ait un impact communautaire influence votre réussite ?

Non

Récompenses financières personnelles

26. Est-ce que, selon vous, le rapport financier influence votre réussite ?

Oui, car si l'entreprise ne fonctionne pas, ça devient un échec.

27. Sauriez-vous classer par ordre d'importance les cinq dimensions « Performance d'entreprise, relation au travail, épanouissement personnel, impact communautaire et

récompenses financières personnelles » pour définir votre perception de la réussite dans votre activité ?

C'est difficile, pour moi tout est aussi important. Je mettrais tout au même niveau.

28. À quel moment considérez-vous votre réussite en tant qu'entrepreneur ?

Au bout d'un an. Je pense que l'on peut déjà situer la situation. Par exemple, le fait d'avoir plus de client qu'auparavant.

29. Pensez-vous que votre bien-être et motivation impactent votre réussite ?

Oui, si on ne sent pas bien ou que la motivation n'est pas ou plus présente cela risquerait d'endommager notre réussite.

Annexe 3 : Répondant 2 - Clémentine

1. Pouvez-vous vous présenter en quelques mots ?

Je m'appelle Clémentine, j'ai 21 ans et je suis entrepreneuse dans l'esthétique.

2. Depuis combien de temps travaillez-vous dans votre propre entreprise ? Ou depuis combien de temps êtes-vous pensionnés, si c'est le cas ?

Je suis entrepreneuse depuis le 5 janvier 2026.

3. Quel a été votre parcours avant de devenir entrepreneur ?

Quand je suis sortie de l'école, j'ai cherché du boulot. Et au début, je ne l'ai pas trouvé tout de suite. Donc, j'ai décidé de me lancer en pédicure médicale en cours du soir. Et après, j'ai trouvé un boulot en mi-temps en tant qu'esthéticienne où j'ai travaillé pendant un peu moins d'un an. Et après, une fois ça terminé, j'ai toujours fait entre temps intérimaire chez Rituals dans la cosmétique. Et arrivé janvier, j'avais envie de m'installer.

Motivations entrepreneuriales

4. Pourquoi vous êtes-vous lancé dans l'entrepreneuriat ? Qu'est-ce qui vous a amené à cela ?

Au départ, c'était parce que j'étais en mi-temps et que je voulais compléter. Mais c'est surtout à faire à ma manière au niveau de la pédicure médicale que je ne soignais pas énormément. En fait, moi, ce qui me plaît, c'était le côté social avec les personnes. Pouvoir prendre le temps et soigner les gens parce que c'est pas du tout le même remerciement que des personnes, je vais dire, classiques. Et donc, du coup, c'était pour ça que je m'étais lancée.

Contribuer à un changement dans le monde

5. Votre entreprise répond-elle à une volonté de changer ou d'améliorer quelque chose dans le monde ? Si non, l'envisagez-vous ?

Je peux peut-être juste apporter du bien-être à des personnes qui n'en avaient pas avant, qui ne s'en rendaient pas compte du moins. Surtout en pédicure médicale. C'est souvent sur ça que j'ai des grosses patientèles où là, je me rends compte que c'est nécessaire quand même de soigner.

Viser une rentabilité croissante

6. À quel point la recherche de profit a-t-elle motivé votre envie de devenir entrepreneur et d'y parvenir ?

Non, c'est vrai que pour moi, ce n'était pas vraiment pour le profit.

7. Avez-vous des ambitions sur le développement financier ?

Au début, c'était vraiment pour un complément, pour dire de faire ma manière au niveau de la pédicure. Mais après, oui, ça s'est agrandi. Maintenant, je fais un peu de tout. J'ai beaucoup de patients, mais pour tout. Pour l'esthétique également. Mais ici, m'agrandir un peu plus, je ne vois pas comment je pourrais faire à part venir faire un spa. Mais ce n'est pas dans mes projets.

Continuer une tradition familiale

8. Avez-vous eu une influence familiale lors de la création de votre entreprise ?

A me lancer en tant qu'indépendante, oui. Mais ce n'était pas du tout dans le même milieu. C'est parce que je connais des connaissances qui sont indépendantes et qui m'avaient dit que comme j'avais qu'un mi-temps, tu pourrais te mettre en complément, tu n'as pas grand-chose à payer. C'est ça qui m'avait décidé à me lancer au départ.

9. Avez-vous voulu suivre une tradition familiale que vous allez poursuivre ?

J'ai de la famille qui était là assez proche et qui me disait qu'en complément, je ne payais quasiment rien. Du coup, je pouvais me lancer même si je n'avais pas de clientèle.

Se lancer par nécessité

10. Devenir entrepreneur était un choix par envie ou plutôt pour régler des soucis de contexte professionnel difficile ?

Plutôt par choix, comme expliqué avant.

11. Vous êtes-vous lancé parce qu'une occasion intéressante est arrivée à un moment donné ?

Non pas forcément, c'était plus pour faire à ma façon.

12. Parmi les différents sujets que je viens d'aborder (impact sociétal, le terme financier, l'influence familiale et la nécessité, lequel vous semble le plus déterminant dans votre décision de devenir entrepreneur ?

Mon envie de faire à ma manière. Et pas du tout pour les horaires, mais vraiment pour la personne, pour le bien-être de la personne. Pas pour l'argent ou pour autre, c'était vraiment pour le bien-être de la personne. Je dirais l'impact sociétal.

13. Vos motivations ont-elles évolué ? En avez-vous d'autres aujourd'hui ?

Non, elles sont toujours les mêmes.

Bien-être entrepreneurial

Acceptation de soi

14. Comment décririez-vous votre état avec vous-même en étant entrepreneur, vos atouts, vos limites ? Comment les gérez-vous ?

Là, je pense que je ne gère pas trop, parce que je travaille énormément. Donc je pense qu'ici, c'est moi à trouver une stabilité. Après, ici, c'est une période de gros rush, donc

c'est ça que je me dis, que je me laisse aller ici ces deux mois, mais qu'après, je vais me recalmer un petit peu. Parce que là, c'est vrai que du coup, je bosse tout le temps. Même mes soirées, je ne m'amuse plus à regarder des films, je suis tout le temps occupée dans les papiers, dans les pubs. Donc oui, je passe mes journées et mes soirées. Je n'ai plus vraiment de vie privée.

Croissance personnelle

15. Avez-vous appris depuis que vous êtes indépendant ? Cela est-il important pour votre bien-être ?

Oui, parce que j'avais perdu confiance en moi avant de reprendre ici l'Institut. Et le fait que les clientes reviennent, qu'elles sont contentes et que tout leur plaît, c'est ça qui fait plaisir. Ça change une personnalité en moi. Je doutais de moi et que maintenant, je ne doute plus, parce que mes clientes me disent clairement qu'elles sont contentes. Donc c'est chouette.

Sens/but dans la vie

16. Quel sens/quel but donnez-vous à votre travail en tant qu'entrepreneur ? Est-ce que cela correspond à vos valeurs ?

Le bien-être des gens, parce que je trouve que c'est le truc le plus important et oui, ça correspond à mes valeurs.

Maîtrise de l'environnement

17. Comment faites-vous face aux exigences externes qui influencent votre activité ? (gouvernement, administratif, etc) ? Est-ce que cela a un impact sur votre bien-être ?

Oui, du coup, ça a un impact, oui. Forcément, dans la vie, comme je disais, au lieu de regarder un film, je fais mes papiers. Après, c'est vrai qu'en administratif, c'est pas évident. Ça dépend, il y a des choses à informatiser, maintenant, ça peut rendre plus simple un petit peu au niveau de la comptabilité, mais quand c'est vraiment de l'administratif à l'administratif, il faut vraiment être accroché, quoi, parce qu'il y a tout ce que tu peux faire, ce que tu peux pas faire, et c'est pas évident. Il faut s'accrocher, quoi.

Autonomie

18. Comment définissez-vous votre autonomie ? Est-ce que cela a un impact sur votre bien-être ?

Je fais tout moi-même, en fait. La comptable, elle fait quasiment rien. Donc, ouais, je fais tout, que ce soit au niveau des soins, des courses, des plannings, je gère tout, pour l'instant, toute seule. Oui, ça a un impact sur mon bien-être parce que je ne profite plus assez de tout. Même quand je vais au restaurant, je prends mon agenda et tout ça pour répondre à mes clients.

Relations positives avec les autres

19. Dans quelle mesure vos relations familiales et avec la clientèle influencent-elles votre bien-être ?

je suis tout le temps occupée de travailler, donc du coup, à un niveau familial, c'est assez compliqué, parce que du coup, je travaille tout le temps, et donc du coup, on dit que je suis pas assez là. Et moi, je vais à l'heure un jour, de temps en temps, donc oui, ça peut jouer aussi sur mon bien-être, mais en négatif, là, du coup, et pas en positif.

20. Comment définiriez-vous votre bien-être dans le travail ?

Se sentir bien, à l'aise, et en confiance. En confiance avec ce qu'on fait, et ce qu'on ne doit pas faire.

Perception de la Réussite

21. Sauriez-vous me définir votre perception de la réussite ?

Moi, dans mon travail, c'est que les clients sont contents et qu'ils reviennent. Parce qu'ils disent qu'ils sont contents, c'est une chose, mais s'ils ne reviennent pas, c'est qu'il n'y a qu'un quoi, que s'ils reviennent, bah là, d'office, pour moi, c'est positif, ++.

Performance d'entreprise

22. Quels sont les indicateurs qui vous permettent de dire si votre entreprise se porte bien ?

Pour moi, c'est plus la fidélité que le chiffre d'affaires. Je sais que d'un point de vue du comptable, non, mais pour moi, oui, c'est ça le plus important. Que mon chiffre d'affaires soit énormément haut ou pas, ça, ça m'importe du moment que, moi, les clients qui sont chez moi soient contents et qu'ils reviennent. C'est comme ça, même que l'affaire, elle marche. Je vois, depuis janvier, tous ceux qui reviennent, forcément, mon chiffre d'affaires, il augmente parce que les gens qui commencent à revenir ou des nouveaux. Je veux dire que c'est un tout. S'ils sont tous contents, à la fin, t'as un chiffre d'affaires aussi.

Relation au travail

23. Dans quelle mesure vos relations avec la clientèle influencent votre perception de la réussite ?

Parce que s'ils sont contents, d'office, ça veut dire que j'ai réussi ce que j'avais à faire.

Épanouissement personnel

24. Est-ce que, selon vous, l'épanouissement au travail influence votre réussite ?

Oui, parce que si t'es pas heureux dans ce que tu fais, tu peux pas faire quelque chose de bon.

Impact communautaire

25. Est-ce que, selon vous, le fait que votre activité ait un impact communautaire influence votre réussite ?

Oui oui ça influence, comme dit avant.

Récompenses financières personnelles

26. Est-ce que, selon vous, le rapport financier influence directement votre réussite ?

Non du tout. Pour moi, en tout cas, c'est pas ça qui m'importe. Je sais que d'un point de vue comptable et tout, c'est important de pas être en dessous, mais moi, j'ai pas ce problème-là au départ, au contraire, j'ai trop de clients pour ce que je devrais avoir.

Mais non, ce n'est vraiment pas le financier qui m'intéresse, en premier lieu.

27. Sauriez-vous classer par ordre d'importance les cinq dimensions « Performance d'entreprise, relation au travail, épanouissement personnel, impact communautaire et récompenses financières personnelles » pour définir votre perception de la réussite dans votre activité ?

Les récompenses financières, je dirai c'est l'avant-dernier. Dans ma situation actuelle, l'épanouissement personnel, c'est en tout dernier. La relation avec les clients en premier et après, les deux derniers, l'impact communautaire en deuxième et la performance d'entreprise en troisième.

28. À quel moment considérez-vous votre réussite en tant qu'entrepreneur ?

Quand le chiffre est bon. Ce qui est important pour moi, c'est plus sur le relationnel, comme je l'ai déjà dit. Mais je sais que le chiffre c'est inévitable. Il faut qu'il soit bon aussi pour pouvoir continuer.

29. Pensez-vous que votre bien-être et motivation impactent votre réussite ?

Oui, parce que sinon ça fonctionnerait pas.

Annexe 4 : Répondant 3 - Amandine

1. Pouvez-vous vous présenter en quelques mots ?

Je m'appelle Amandine, j'ai 28 ans. Je suis dentiste généraliste, j'étais en personne physique pendant deux ans et trois mois, puis je suis passée en société depuis 2024, donc depuis deux ans et demi. Une activité d'indépendante classique

2. Quel a été votre parcours avant de devenir entrepreneur ?

J'ai fini mes études en juin 2021, puis on a trois mois en gros de congés, et pour éviter de payer des lois sociales d'un trimestre entier, juste pour un mois, on commence en octobre. J'ai commencé le 1er octobre 2021. Du coup, là, c'est un an complet de stages rémunérés. On a notre diplôme, donc on est rémunérés, mais c'est sous la supervision d'un maître de stages. C'est pendant un an, on travaille un peu où on veut. J'ai fait deux stages différents, un en hôpital et un en cabinet et à la fin si on remplit tous les critères, on a notre diplôme de spécialisation de dentiste généraliste.

Motivations entrepreneuriales

3. Pourquoi vous êtes-vous lancé dans l'entrepreneuriat ? Qu'est-ce qui vous a amené à cela ?

Dentiste en tant que salariée, ce n'est pas vraiment avantageux, en tout cas chez nous, puisqu'on est rémunéré à l'acte. Et donc, si on avait un salaire fixe, il y a des mois, peut-être que ce serait plus avantageux, mais des mois où on serait désavantagé, puisque faire un détartrage ou une couronne, on ne rapporte pas la même chose. C'est pas l'heure, c'est l'acte. Si on fait un détartrage, c'est 80 euros par exemple. Si on fait une carie, ça va de 60 à peu près à 150. Ça dépend de la taille de ce qu'on fait, de la durée du choix.

Contribuer à un changement dans le monde

4. Votre entreprise répond-elle à une volonté de changer ou d'améliorer quelque chose dans le monde ? Si non, l'envisagez-vous ?

A petite échelle, c'est d'essayer qu'il y ait de moins en moins de problèmes dentaires. Maintenant, une ou deux personnes, c'est compliqué. Dans le monde, peut-être pas, mais dans la vie, j'en essaie. Alors, il faut savoir que j'ai ma société, mais c'est uniquement d'un point de vue fiscal parce que je travaille pour quelqu'un d'autre. C'est juste que c'est plus intéressant d'un point de vue fiscal de passer en société avec mon chiffre d'affaires. Je travaille pour quelqu'un d'autre qui perçoit 100 % de ce que je fais sur le mois et qui me rétribue 60 % de mon *total*. Je leur laisse 40 % de location, du bâtiment, de matériel. Je ne dois m'occuper de rien. Je dois juste venir travailler. Il y a une secrétaire, tout matériel est payé. Je ne dois vraiment m'occuper de rien. Je leur rends 40 % de ce que je fais sur le mois et les 60 autres pour cent vont à ma société.

Viser une rentabilité croissante

5. À quel point la recherche de profit a-t-elle motivé votre envie de devenir entrepreneur et d'y parvenir ?

Ce n'est pas la recherche de profit en premier. C'était plutôt le soin à la personne d'essayer. C'est la personne en premier. S'il y a une journée où je ne gagne moins ma vie, ce n'est pas grave. Si la personne ne s'est pas payée, on s'arrange toujours, mais c'est d'abord la personne avant le profit.

6. Avez-vous des ambitions sur le développement financier ?

C'est quand même d'être à l'équilibre et d'avoir un petit peu de bénéfice si possible. Là pour l'instant, c'est le cas. Sur deux ans avec la société, c'est le cas. Mon but, ce n'est pas de développer une grosse entreprise que de développer un gros cabinet par la suite. Je ne sais même pas si je vais oublier mon cabinet. Pour l'instant, c'est de pouvoir vivre convenablement sans devoir me restreindre sur quoi que ce soit.

Continuer une tradition familiale

7. Avez-vous eu une influence familiale lors de la création de votre entreprise ?

Ma mère et mon beau-père m'ont un petit peu orientée vers la dentisterie. Après, mon papa qui est né indépendant, peut-être que ça a joué un peu un rôle aussi, je ne sais pas trop. Mais je ne suis pas levée un matin en me disant si je deviens indépendante. J'ai vu comment mon papa gère son agenda par exemple.

8. Avez-vous voulu suivre une tradition familiale que vous allez poursuivre ?

Suivre une tradition, non.

Se lancer par nécessité

9. Devenir entrepreneur était un choix par envie ou plutôt pour régler des soucis de contexte professionnel difficile ?

Par envie, du coup, parce qu'il n'y a pas vraiment eu de problèmes professionnels.

10. Vous êtes-vous lancé parce qu'une occasion intéressante est arrivée à un moment donné ?

Je pense que si ça avait été un an plus tard, ça aurait été pareil. Le contexte ici, en tout cas pour moi, je veux dire, il n'y avait pas une demande particulière.

11. Parmi les différents sujets que je viens d'aborder (impact sociétal, le terme financier, l'influence familiale et la nécessité, lequel vous semble le plus déterminant dans votre décision de devenir entrepreneur ?

Je dirais l'impact sociétal.

12. Vos motivations ont-elles évolué ? En avez-vous d'autres aujourd'hui ?

Je pense que c'est toujours pareil.

Bien-être entrepreneurial

Acceptation de soi

13. Comment décririez-vous votre état avec vous-même en étant entrepreneur, vos atouts, vos limites ? Comment les gérez-vous ?

De nature, je suis quand même assez serviable, j'aime pas mal aider les gens. Du coup, forcément le métier de dentisterie qui aide les gens à aller mieux, voilà. Après, par exemple, tout ce qui est compta, par exemple, je sais que j'aurais trop peur de faire une boulette et donc je préfère déléguer aussi ce pourquoi je me sens pas capable à des gens dont c'est le métier. J'ai vraiment aucun problème à reconnaître mes limites et à dire non, je me sens pas capable et je vais déléguer à quelqu'un d'autre pour être sûre que ce soit fait correctement. Mais je me pense assez patiente aussi, ce qui est relativement difficile dans le métier, puisqu'il faut pouvoir écouter les gens et parfois ça prend du temps de faire ce qu'on doit faire. Je pense que je suis assez minutieuse et peut-être un peu trop stricte par moments, mais assez exigeante avec moi-même aussi.

Croissance personnelle

14. Avez-vous appris depuis que vous êtes indépendant ? Cela est-il important pour votre bien-être ?

J'ai appris à gérer les horaires correctement sans que ça impacte trop la vie personnelle. Il ne faut pas non plus tout mettre dans son dos. Apprendre à dire non à certains patients qui en demandent toujours plus et de pouvoir mettre des limites quand on estime que c'est nécessaire. Et ça impacte mon bien-être dans le bon sens, parce que j'arrive à le faire.

Sens/but dans la vie

15. Quel sens/quel but donnez-vous à votre travail en tant qu'entrepreneur ? Est-ce que cela correspond à vos valeurs ?

Plutôt bien-être de la personne en face, soigner les gens en priorité, avant de faire un profit. Ça correspond bien à mes valeurs.

Maîtrise de l'environnement

16. Comment faites-vous face aux exigences externes qui influencent votre activité ? (gouvernement, administratif, etc) ? Est-ce que cela a un impact sur votre bien-être ?

C'est vrai qu'il y a une secrétaire pour ça, mais j'en délègue pas tout non plus. Je m'intéresse quand même beaucoup à ce qui touche à mon activité. Mais c'est vrai que pour tout ce qui est gestion, où je me sens pas capable et où je me dis que ça peut avoir des conséquences plus ou moins importantes, si je ne fais pas bien, je préfère déléguer, quitte à payer quelqu'un, mais au moins ça peut m'éviter des problèmes. Maintenant, pour tout ce qui est par exemple mesure du gouvernement, on essaye de se réunir entre dentistes, donc là à part nous on ne sait pas très grand-chose. On n'a pas vraiment de syndicat. Ces organisations s'appellent « les chambres syndicales », mais c'est pas du tout un syndicat. Il y a quand même des gens qui nous représentent et qui essayent de défendre nos droits, mais c'est pas vraiment un syndicat où on n'a pas d'ordre, par exemple comme les médecins. Donc on essaye de faire des trucs entre nous pour faire bouger les choses, mais c'est pas toujours évident. Mais évidemment, ça impacte mon bien-être le fait de déléguer ces tâches administratives.

Autonomie

17. Comment définissez-vous votre autonomie ? Est-ce que cela a un impact sur votre bien-être ?

Je fais un peu ce que je veux. Même si je suis pas à 100 % à mon compte, je n'ai pas de compte à rendre, c'est-à-dire que je ne dois pas atteindre un minimum par mois, mais je dois quand même participer un petit peu aux cabinets, c'est-à-dire que si je vois qu'il y a quelque chose qui est manquant, il ne faut pas faire genre je n'ai rien

vu, et ce sera pour le suivant. Je ne sais pas comment expliquer, mais je fais un peu ce que je veux tout en étant en équipe, je ne veux pas mettre des bâtons dans les roues des autres. Pour moi, c'est relativement positif, parce que je ne dois m'occuper de rien de nouveau, et c'est beaucoup de charge en moins, et de stress de gestion en moins.

Relations positives avec les autres

18. Dans quelle mesure vos relations familiales et avec la clientèle influencent-elles votre bien-être ?

La famille n'a pas vraiment d'influence, la plupart du temps derrière moi, enfin la plupart du temps tout le temps derrière moi, donc ça c'est positif. Maintenant les patients, ça dépend des patients, ça dépend de ce qu'il y a à faire, je pense que c'est comme toutes les relations humaines, il y a des gens qui sont moins gentils, moins bienveillants que d'autres, donc c'est vrai qu'il y a parfois des trucs où ça ne se passe pas bien, et on rumine, et deux jours après, il y a un patient à qui on a trouvé un truc, et on sait que c'est grâce à nous au départ, donc voilà, c'est très variable. Je ne saurais pas vraiment dire si c'est positif ou négatif, c'est vraiment variable. D'un jour à l'autre, ça peut complètement changer. On peut sortir d'une journée très très content, et le lendemain faire n'importe quoi, en exagérant. Après, on arrive vite à passer au-dessus, mais je pense que ça peut quand même influencer le bien-être.

19. Comment définissez-vous votre bien-être dans le travail ?

En globalité, ça va plutôt bien.

Perception de la Réussite

20. Sauriez-vous me définir votre perception de la réussite ?

La réussite, je dirais que c'est, du coup, se sentir bien dans son travail. Pour moi, c'est hyper important, parce qu'on passe littéralement 90% de notre vie au boulot. Un mélange entre, du coup, la satisfaction des patients, parce que même si moi, je trouve que c'est pas incroyable, parfois, ils sont très contents. Et un mélange, évidemment, avec l'aspect financier qui suit derrière. Je pense, moi, que c'est compliqué, en tout cas, de faire plaisir à tout le monde sans se faire plaisir à soi-même à un moment. Et donc, si l'aspect financier ne suit pas, à un moment, ça va devenir compliqué. Donc, voilà, c'est un petit peu un mix de tout. Il n'y a pas que le fait qu'on gagne de l'argent. Pour moi, ça vient, comme je t'ai dit, un peu après. Si moi, déjà, je suis contente et que les patients sont contents, c'est déjà très bien. En résumé, ma perception de la réussite serait d'avoir une entreprise qui apporte à soi-même de l'épanouissement personnel, de toucher un public cible et d'avoir un bénéfice.

Performance d'entreprise

21. Quels sont les indicateurs qui vous permettent de dire si votre entreprise se porte bien ?

Le bénéfice et la satisfaction des clients mais ça ce n'est pas tangible. On peut avoir des clients satisfaits sans avoir gagné sur le mois.

Relation au travail

22. Dans quelle mesure vos relations avec la clientèle influencent votre perception de la réussite ?

Quand même pas *mal*. Comme je disais avant, si ça se passe pas bien avec les patients, que, en passant, je trouve pas de solution, ou je sais pas aider, ou il est pas content de mon travail, je vais me dire que j'ai raté quelque chose et que je serais peut-être dans une phase où je me dirais que je ne suis qu'une « merde », comme tout le monde peut se dire à un moment. Et puis, en fait, deux jours après, il y a quelque

chose qui va aller beaucoup mieux. Donc ça influence quand même pas mal la perception de la réussite.

Épanouissement personnel

23. Est-ce que, selon vous, l'épanouissement au travail influence votre réussite ?

Oui

Impact communautaire

24. Est-ce que, selon vous, le fait que votre activité ait un impact communautaire influence votre réussite ?

Oui, mais peut-être un peu moins que chaque patient pris personnellement, je dirais. L'impact communautaire, c'est plus d'avoir un impact global sur plusieurs personnes. Je pense que j'aurai plus de satisfaction à prendre une personne à la fois et de me dire que j'ai réussi à trouver une solution à son problème que de devoir trouver une solution en groupe.

Récompenses financières personnelles

25. Est-ce que, selon vous, le rapport financier influence votre réussite ?

Oui quand même

26. Sauriez-vous classer par ordre d'importance les cinq dimensions « Performance d'entreprise, relation au travail, épanouissement personnel, impact communautaire et récompenses financières personnelles » pour définir votre perception de la réussite dans votre activité ?

Alors, je dirais en 1, l'épanouissement personnel, en 2, la relation au travail, en 3, je mettrais le financier. Je mettrais le communautaire en 4^e et la performance d'entreprise en dernier.

27. Pensez-vous que votre bien-être et motivation impactent votre réussite ?

Oui. Je pense que pour moi, si on n'est pas déjà épanoui au boulot et qu'on va avec des pieds de plomb, ce n'est pas possible. Si le boulot nous tue et qu'on n'arrive pas à mettre un moment, un stop entre le travail et le privé, ça va finir par bouffer aussi. Il faut pouvoir se détacher un petit peu, ne pas ruminer en permanence ce qui ne va pas au boulot. Il faut pouvoir se détacher pour passer des moments déconnectés en dehors du travail. C'est comme ça qu'en étant bien chez soi et bien au boulot, ça pourra que bien fonctionner normalement.

Annexe 5 : Répondant 4 - Pauline

1. Pouvez-vous vous présenter en quelques mots ?

Je m'appelle Pauline, j'ai 29 ans. Je suis fleuriste, j'ai été diplômée il y a neuf ans, et je suis indépendante complémentaire, il y aura six ans au mois d'octobre.

2. Depuis combien de temps travaillez-vous dans votre propre entreprise ? Ou depuis combien de temps êtes-vous pensionnés, si c'est le cas ?

Il y aura six ans au mois d'octobre.

3. Quel a été votre parcours avant de devenir entrepreneur ?

J'ai fait des études d'ergothérapeute. Enfin, j'y ai fait la première année, et je l'ai doublée. Et avant ça, j'avais fait des études d'aspirante en nursing. Et du coup, je suis partie, à IFAPME, pour faire fleuriste.

Motivations entrepreneuriales

4. Pourquoi vous êtes-vous lancé dans l'entrepreneuriat ? Qu'est-ce qui vous a amené à cela ?

Je dirais beaucoup les stages, d'avoir des stages, parce que du coup, en IFAPME, on est toute l'année avec un patron, et le fait de travailler dans un magasin non-stop, il y a quand même certaines conditions au niveau des horaires que quand on est son propre patron, à la limite, on travaille un peu comme on veut. Moi, c'est encore un petit peu différent, vu que je suis complémentaire, donc je suis quand même liée par rapport à mon autre emploi. Mais de base, l'idée, c'est plus tard peut-être de pouvoir être indépendante totale.

Contribuer à un changement dans le monde

5. Votre entreprise répond-elle à une volonté de changer ou d'améliorer quelque chose dans le monde ? Si non, l'envisagez-vous ?

Non je pense pas, je vois pas trop ce que les fleurs pourraient changer dans le monde. À part faire du bien aux personnes. Ça n'a pas trop d'impact sur la vie en elle-même je pense.

Viser une rentabilité croissante

6. À quel point la recherche de profit a-t-elle motivé votre envie de devenir entrepreneur et d'y parvenir ?

La rentabilité. Moi, en tant qu'indépendante complémentaire, en fait, en tant que fleuriste, on a des moments où c'est hyper intéressant et il y a des moments où pendant trois mois, ça tombe, j'ai rien, tu vois, parce que c'est vraiment... Le problème, c'est qu'en tant que fleuriste, c'est vraiment en fonction des fêtes. Donc, je me suis pas du tout lancée dans l'optique d'avoir de l'argent, parce que clairement, oui, pendant l'été, par exemple, ça me rapporte, mais en dehors de l'été, c'est pas avec les fleurs que je peux avoir réellement une activité.

7. Avez-vous des ambitions sur le développement financier ?

Non pas vraiment

Continuer une tradition familiale

8. Avez-vous eu une influence familiale lors de la création de votre entreprise ?

Pas du tout. Mon beau-père l'est, mais quand je me suis lancée, je pense pas qu'il était déjà avec ma maman ou c'était le tout début. J'ai décidé ça toute seule.

9. Avez-vous voulu suivre une tradition familiale que vous allez poursuivre ?

Non, personne dans ma famille n'est indépendante.

Se lancer par nécessité

10. Devenir entrepreneur était un choix par envie ou plutôt pour régler des soucis de contexte professionnel difficile ?

Plutôt au niveau complexe professionnel difficile, parce qu'à l'heure actuelle, être fleuriste en total, si tu travailles pas avec un funérarium ou quelque chose comme ça, c'est voué à l'échec.

11. Et si, plus tard, l'occasion est présente, vous envisagerez de devenir totalement entrepreneuse ?

Oui, si j'avais la possibilité.

12. Vous êtes-vous lancé parce qu'une occasion intéressante est arrivée à un moment donné ?

En fait, j'ai dû attendre d'avoir ma gestion et du coup, j'ai attendu de me lancer. J'ai commencé au moment d'un trimestre, tu vois. Donc, le 1er juin, c'était trop tard. Et du coup, je me suis lancée au 1er octobre, parce que si, par exemple, je me lançais au mois d'août, je devais quand même payer les lois sociales pour le mois de juillet, alors que c'était pas intéressant vu que je n'avais pas bossé

13. Parmi les différents sujets que je viens d'aborder (impact sociétal, le terme financier, l'influence familiale et la nécessité, lequel vous semble le plus déterminant dans votre décision de devenir entrepreneur ?

Au début c'était plutôt pour le terme financier, et je ne me vois pas vraiment dans les autres.

14. Vos motivations ont-elles évolué ? En avez-vous d'autres aujourd'hui ?

Oui. T'as la société qui grandit, donc d'office, t'as tes motivations qui changent. Par exemple, quand j'ai commencé, j'avais un ou deux mariages par an. Maintenant, j'ai 7, 8, 9, 10 mariages par an. Le fait d'avoir tout qui augmente. Le chiffre d'affaires aussi qui

change quand même, qui augmente d'année en année, qui fluctue. La motivation change quand même quand tu te rends compte que ça marche.

Bien-être entrepreneurial

Acceptation de soi

15. Comment décririez-vous votre état avec vous-même en étant entrepreneur, vos atouts, vos limites ? Comment les gérez-vous ?

Je suis quelqu'un de très sociable, ça aide beaucoup. Je suis très commerciale. Ma maman, elle dit toujours que je pourrais vendre n'importe quoi à un aveugle, comme on dit. Je suis très commerciale, très sociable. J'aime beaucoup mon métier, et ça aide quand même énormément. Parce que bon, il y a des gens qui sont indépendants, mais qui sont forcés d'être indépendants parce que papa ou maman étaient dans ce métier-là et qu'ils ont dû suivre. Moi, non. Moi, j'ai vraiment choisi mon métier. Je l'aime beaucoup et oui, je dirais la sociabilité, le fait d'être commercial, ça aide beaucoup. Il faut aussi avoir de l'empathie, parce que bon, quand t'es fleuriste, t'es un peu psychologue, les gens, ils se confient vite,

Croissance personnelle

16. Avez-vous appris depuis que vous êtes indépendant ? Cela est-il important pour votre bien-être ?

Comme je l'ai dit avant, il faut avoir de l'empathie quand on est fleuriste, et je pense que c'est une des choses que j'ai pu apprendre encore plus. Oui, ça impacte mon bien-être.

Sens/but dans la vie

17. Quel sens/quel but donnez-vous à votre travail en tant qu'entrepreneur ? Est-ce que cela correspond à vos valeurs ?

Le but c'est qu'elle continue de grandir, mais tout en restant acceptable pour les gens car à l'heure actuelle, les fleuristes, ça devient un peu hors de prix. Je pars du principe que j'ai envie de rester abordable. Ça correspond bien à mes valeurs.

Maîtrise de l'environnement

18. Comment faites-vous face aux exigences externes qui influencent votre activité ? (gouvernement, administratif, etc) ? Est-ce que cela a un impact sur votre bien-être ?

Par exemple, ici, le fait de devoir faire les factures et autres par internet, j'ai un peu eu du *mal*. Je m'en sors toujours pas, d'ailleurs. J'ai même voulu arrêter parce que je trouve que c'est exagéré. En fait on n'a aucune formation. Et il faut tout faire, maintenant, via cette fameuse plateforme *Paypal*. Qui ne marche pas toujours. Et ça, franchement, je trouve que ça a été une grosse remise en question. Ça impacte mon bien-être oui, je remarque que ça peut être plus pratique. Mais c'est quand même tout une adaptation différente à faire. Moi, de base, je travaillais beaucoup à l'ancienne, par stylo. Et là, maintenant, je me retrouve à devoir tout faire via un téléphone ou ordinateur. Donc oui, ça a quand même un gros impact sur la façon de travailler, sur le bien-être.

Autonomie

19. Comment définissez-vous votre autonomie ? Est-ce que cela a un impact sur votre bien-être ?

Le fait de ne pas avoir de patron. Si, par exemple, lundi, je pars en Ardennes jusqu'à vendredi, je n'ai de compte à rendre à personne. C'est juste, je pars, je suis bien. Ça, je trouve que franchement, le fait d'avoir son indépendance, c'est énorme. Après, parfois, ça peut mettre des craintes, parce que si tu te plantes, comme on dit, tu te plantes tout seul. Mais après, l'avantage, c'est qu'en indépendant complémentaire, je n'ai pas vraiment ce risque de me planter. Vu que n'ayant pas de magasin, en fait, je n'ai pas de marchandises. Je ne sais même pas si ce serait possible qu'un jour je fasse faillite,

Relations positives avec les autres

20. Dans quelle mesure vos relations familiales et avec la clientèle influencent-elles votre bien-être ?

Je dirais que c'est important quand même beaucoup. Moi, je suis très famille. Et même avec mes clients, une fois que je les ai vus une fois, ils reviennent, parce qu'à force de papoter, je ne veux pas dire qu'on se lie d'amitié, mais on crée un contact et je trouve que ça, c'est super important, parce que c'est ce qui fait revenir le client, c'est ce qui fait un rappel.

21. Comment définissez-vous votre bien-être dans le travail ?

Bien

Perception de la Réussite

22. Sauriez-vous me définir votre perception de la réussite ?

Je pense que ce serait ouvrir une boutique. Faire évoluer l'entreprise.

Je considère que j'ai réussi à partir du moment où le client est content. Et à partir du moment où je me rends quand même compte que ça a un impact, que j'ai de plus en plus de commandes.

Performance d'entreprise

23. Quels sont les indicateurs qui vous permettent de dire si votre entreprise se porte bien ?

J'ai eu un bébé il y a peu, donc j'ai été en arrêt pendant presque six mois. Et même en ayant été en arrêt, quand j'ai repris à la fête des mères, c'était un peu comme si je n'avais jamais arrêté. Les gens se souvenaient quand même de moi. Et donc, j'ai quand même un impact. Les clients retournent vers moi. Et du coup, ils ne m'ont pas oubliée alors que pendant six mois, je n'ai presque pas publié, j'ai disparu

Relation au travail

24. Dans quelle mesure vos relations avec la clientèle influencent votre perception de la réussite ?

Plus le client est heureux, plus je trouve que je réussis dans mon métier. C'est lié à ce que j'ai dit précédemment. Si un client n'est pas satisfait, d'office on va se remettre en question. On ne va pas être bien.

Épanouissement personnel

25. Est-ce que, selon vous, l'épanouissement au travail influence votre réussite ?

Oui, bien sûr. Puisqu'à partir du moment où on fait un métier qu'on aime, qu'on est bien dans l'endroit où on le fait, on va faire les choses différemment, on va mieux faire les choses, on va plus prendre des choses à cœur. Par exemple, à mon ancienne

maison, je travaillais dans la cave, et j'avais beaucoup moins d'inspiration, que depuis que je travaille dans une chambre ici chez moi et que j'ai des fenêtres, que je vois l'extérieur,

Impact communautaire

26. Est-ce que, selon vous, le fait que votre activité ait un impact communautaire influence votre réussite ?

Oui parce qu'au plus ça fidélise les clients, au plus ils reviennent.

Récompenses financières personnelles

27. Est-ce que, selon vous, le rapport financier influence votre réussite ?

Oui, si on gagne bien, ça influence d'office la réussite.

28. Sauriez-vous classer par ordre d'importance les cinq dimensions « Performance d'entreprise, relation au travail, épanouissement personnel, impact communautaire et récompenses financières personnelles » pour définir votre perception de la réussite dans votre activité ?

Le moins important c'est l'impact communautaire, puis le financier, puis la performance, puis la relation et en dernier l'épanouissement personnel, je trouve que c'est hyper important. Il ne faut pas se perdre dans son travail.

29. Pensez-vous que votre bien-être et motivation impactent votre réussite ?

Bien sûr. Si par exemple, tu es en burnout, tu vas beaucoup moins travailler correctement, tu vas moins te concentrer, et donc, d'office, ta réussite sera moindre. Que si tu es bien dans ta tête, que tu es bien partout, alors d'office, ça donne encore plus envie de réussir.

Annexe 6 : Répondant 5 - Benjamin

1. Pouvez-vous vous présenter en quelques mots ?

Je m'appelle Benjamin, j'ai 33 ans. J'ai 10 ans d'indépendance dans le lavage de vitre. J'ai lancé mon activité en 2016.

2. Depuis combien de temps travaillez-vous dans votre propre entreprise ? Ou depuis combien de temps êtes-vous pensionnés, si c'est le cas ?

Depuis 10 ans.

3. Quel a été votre parcours avant de devenir entrepreneur ?

J'ai commencé mes études dans la réfrigération, puis j'ai complètement changé de domaine, je suis parti dans un magasin de bricolage et puis je suis parti dans le lavage de vitre et je suis donc indépendant depuis maintenant 10 ans.

Motivations entrepreneuriales

4. Pourquoi vous êtes-vous lancé dans l'entrepreneuriat ? Qu'est-ce qui vous a amené à cela ?

Principalement les avantages de pouvoir me gérer moi-même, ne pas devoir dépendre de quelqu'un. Si je veux prendre un congé, rien ne m'empêche de faire plus d'heures la veille, le lendemain je prends le jour de congé. Avec les enfants, c'est plus simple aussi. Tout au début c'était l'argent, la motivation première, mais au final ce n'est pas mieux qu'être salarié.

Contribuer à un changement dans le monde

5. Votre entreprise répond-elle à une volonté de changer ou d'améliorer quelque chose dans le monde ? Si non, l'envisagez-vous ?

Non, je pense pas et je n'envisage pas.

Viser une rentabilité croissante

6. À quel point la recherche de profit a-t-elle motivé votre envie de devenir entrepreneur et d'y parvenir ?

Comme je le disais, je pensais qu'être indépendant, je gagnais beaucoup plus mais au final avec toutes les dépenses, il n'y a pas vraiment de grand profit. On gagne notre vie oui, mais ce n'est pas vraiment ce à quoi on s'attend au début.

7. Avez-vous des ambitions sur le développement financier ?

Ça pourrait être une volonté, mais ça serait pratiquement impossible, car le planning est déjà assez plein et si on veut vraiment développer, on doit partir sur une charge salariale mais le problème c'est qu'en Belgique, les coûts salariaux sont assez développés et on aide pas vraiment pour cela.

Continuer une tradition familiale

8. Avez-vous eu une influence familiale lors de la création de votre entreprise ?

Je l'ai pas fait tout seul, cela s'est discuté aussi avec ma compagne. On sait très bien que quand on se lance en tant qu'entrepreneur, on ne gagne quasi rien au début. C'est à deux que ça doit se faire aussi quand on est en couple donc il y a quand même eu une influence familiale de ce côté.

9. Avez-vous voulu suivre une tradition familiale que vous allez poursuivre ?

Non.

Se lancer par nécessité

10. Devenir entrepreneur était un choix par envie ou plutôt pour régler des soucis de contexte professionnel difficile ?

C'était un choix par envie, parce que depuis l'école, j'ai toujours voulu être indépendant à la base. Si j'étais pas indépendant dans le lavage de vitre, je serais indépendant dans la réfrigération. Comme je dis, c'est juste que le parcours professionnel a fait que j'ai changé de parcours par rapport aux études.

11. Vous êtes-vous lancé parce qu'une occasion intéressante est arrivée à un moment donné ?

C'est principalement parce que je sentais qu'avec mon ancien entrepreneur, la situation était très compliquée. Je sentais qu'un moment il allait liquider ses ouvriers. Donc le choix de vouloir continuer dans le domaine, et qu'il y avait beaucoup de monde déjà, j'ai préféré quitter mon emploi directement et me lancer.

12. Parmi les différents sujets que je viens d'aborder (impact sociétal, le terme financier, l'influence familiale et la nécessité, lequel vous semble le plus déterminant dans votre décision de devenir entrepreneur ?

C'est l'influence familiale, parce que les horaires en tant que salarié ne pouvaient pas correspondre avec la vie de famille. Avant je savais pas aller les chercher à l'école.

13. Vos motivations ont-elles évolué ? En avez-vous d'autres aujourd'hui ?

Il n'y a pas de réelle motivation en plus. Maintenant, je pense que c'est comme tout le monde, salarié ou pas, tout le monde est dans une phase où on sait pas trop pourquoi on travaille. Il n'y a pas de motivation supplémentaire car au plus on passe des paliers dans l'entrepreneuriat, on a des taxes supplémentaires.

Bien-être entrepreneurial

Acceptation de soi

14. Comment décririez-vous votre état avec vous-même en étant entrepreneur, vos atouts, vos limites ? Comment les gérez-vous ?

La gestion du stress est très mauvaise, il est permanent, que ce soit avec les réseaux, le téléphone. Même en étant en vacances, on me téléphone, je déconnecte jamais. Je suis seul à travailler. Le soir je dors mal car je pense à mes chantiers, à planifier telle personne. Émotionnellement, ce n'est pas si cool qu'en étant salarié.

Croissance personnelle

15. Avez-vous appris depuis que vous êtes indépendant ? Cela est-il important pour votre bien-être ?

Non, il n'y a pas eu d'apprentissage car l'effet de vie on fait que depuis petit j'ai été indépendant dans la vie, pas forcément en société, mais j'ai toujours eu une indépendance donc ça ne m'a rien appris.

Sens/but dans la vie

16. Quel sens/quel but donnez-vous à votre travail en tant qu'entrepreneur ? Est-ce que cela correspond à vos valeurs ?

Les priorités et les valeurs que la boîte doit absolument avoir c'est le travail je le fais comme si c'était pour moi. J'arrive chez le client, il doit être satisfait à 100%. Il ne doit pas avoir une erreur. Donc c'est la minutie et l'exigence.

Maîtrise de l'environnement

17. Comment faites-vous face aux exigences externes qui influencent votre activité ? (gouvernement, administratif, etc) ? Est-ce que cela a un impact sur votre bien-être ?

Oui ça impacte mon bien-être, on nous a promis certaines choses dernièrement qui n'ont pas été mises en place. Par exemple, on nous a parlé de taux de taxation beaucoup moindre et au final on se retrouve avec le même taux. Donc oui, ça impacte

quand même le bien-être. Ce qu'on voit comme chiffre sur un mois, ce n'est pas ce qu'on a réellement dans le portefeuille.

Autonomie

18. Comment définissez-vous votre autonomie ? Est-ce que cela a un impact sur votre bien-être ?

Ça oui, ça a un impact positif. L'avantage c'est si jamais on se sent pas bien le matin, on est notre patron, on va à notre propre rythme sans avoir de pression. Je me verrai pas retravailler pour quelqu'un.

Relations positives avec les autres

19. Dans quelle mesure vos relations familiales et avec la clientèle influencent-elles votre bien-être ?

Comme pour tout le monde, une mauvaise journée avec un client difficile, peut influencer sur le retour à la maison où on est sous pression, mais ça dépend de la journée qu'on va passer.

20. Comment définissez-vous votre bien-être dans le travail ?

Je dirais solitude, comme je suis seul. À part quand on est avec des clients, mais on parle pas beaucoup comme on travaille. Ou alors après on parle parfois beaucoup mais pas toujours.

Perception de la Réussite

21. Sauriez-vous me définir votre perception de la réussite ?

Pour moi c'est à partir du moment où on aime ce qu'on fait et que à la fin du mois on sait qu'on a travaillé et qu'on sait se verser un salaire tout en payant les factures. Et comme je

disais, la principale motivation c'est de savoir que les clients sont satisfaits et parlent autour d'eux. C'est gratifiant.

Performance d'entreprise

22. Quels sont les indicateurs qui vous permettent de dire si votre entreprise se porte bien ?

L'indicateur de l'aspect financier et comme je disais, le bouche à oreille entre les personnes parce que tu sais que ton entreprise se porte bien si tout le monde parle de toi en positif. Si on a toujours des demandes, on sait que l'entreprise se porte bien.

Relation au travail

23. Dans quelle mesure vos relations avec la clientèle influencent votre perception de la réussite ?

S'ils sont contents, ils vont en parler autour d'eux. Mais je dis toujours à mes clients de me dire quand c'est négatif ou même positif.

Épanouissement personnel

24. Est-ce que, selon vous, l'épanouissement au travail influence votre réussite ?

Clairement, si tu n'es pas épanoui dans le boulot, tu n'es pas épanoui dans la vie. Si tu es heureux dans la vie, ton boulot ce n'est que la continuité dans la journée. Si tu es heureux globalement, il n'y a pas photo.

Impact communautaire

25. Est-ce que, selon vous, le fait que votre activité ait un impact communautaire influence votre réussite ?

Oui ça peut influencer.

Récompenses financières personnelles

26. Est-ce que, selon vous, le rapport financier influence votre réussite ?

Au plus on développe le réseau, au plus la boîte est importante donc oui, au plus on réussit.

27. Sauriez-vous classer par ordre d'importance les cinq dimensions « Performance d'entreprise, relation au travail, épanouissement personnel, impact communautaire et récompenses financières personnelles » pour définir votre perception de la réussite dans votre activité ?

Je partirais sur l'épanouissement personnel en premier comme plus important, après la performance d'entreprise car pour moi c'est quand même important. L'impact communautaire et puis la récompense financière. La relation au travail je mets en dernier car à part la relation avec les clients, je n'ai pas vraiment avec mon domaine, car je n'échange pas énormément, ce n'est pas le truc prioritaire.

28. Pensez-vous que votre bien-être et motivation impactent votre réussite ?

Clairement, à 200 % Si tu n'aimes pas ce que tu fais, tu n'y arriveras pas. Si tu n'es pas heureux, tu n'y arriveras pas.

Annexe 7 : Répondant 6 : Michael

1. Pouvez-vous vous présenter en quelques mots ?

Je m'appelle Michael, j'étais ouvrier pour des patrons privés jusqu'en début d'année. Et en début d'année, j'ai décidé de me lancer en complémentaire dans les parcs et jardins. J'ai 44 ans, marié et deux enfants.

2. Quel a été votre parcours avant de devenir entrepreneur ?

J'ai travaillé en production après mes études, donc en production à pause pendant presque dix ans. Ensuite, je suis parti dans la pose de clôture chez Vendescure pendant près de trois ans. Et ensuite, je suis reparti dans l'industrie de l'électricité depuis 2017 jusqu'à maintenant. Et donc, je me suis mis en complémentaire depuis le mois d'avril dans les parcs et jardins.

Motivations entrepreneuriales

3. Pourquoi vous êtes-vous lancé dans l'entrepreneuriat ? Qu'est-ce qui vous a amené à cela ?

Je pense que je manquais d'expérience dans le domaine dans lequel je voulais me lancer. Tout en travaillant, j'ai commencé à bouquiner, à me renseigner, à apprendre aussi de mon côté, un peu autodidacte. Après, j'avais des années d'expérience chez Vendescure pour la pose de clôture. Mais dans les parcs et jardins, c'est vrai que j'étais un peu moins expérimenté. Et donc, j'ai senti que c'était le bon moment avec une petite baisse de travail chez mon patron actuel dans le privé. Une petite période de chômage économique pour une partie du personnel. Donc, j'ai senti que c'était le bon moment. Je me sentais prêt à me lancer.

Contribuer à un changement dans le monde

4. Votre entreprise répond-elle à une volonté de changer ou d'améliorer quelque chose dans le monde ? Si non, l'envisagez-vous ?

Non pas vraiment je pense.

Viser une rentabilité croissante

5. À quel point la recherche de profit a-t-elle motivé votre envie de devenir entrepreneur et d'y parvenir ?

C'était très faible parce que je n'ai pas tellement pensé à l'argent. J'ai plus pensé à mon bien-être quand je me suis lancé parce que j'adore travailler à l'extérieur. J'aime bien travailler la pose de clôture en priorité. Après, les parcs et jardins, c'est aussi venu au fur et à mesure. Mais c'est surtout mon bien-être qui a poussé le bien-être de ma famille à avoir un peu plus de liberté. Au niveau des profits, je pense que j'ai même pris des risques par rapport au fait de me mettre en complémentaire à mon âge. Dans la situation actuelle, j'aurais pu très bien continuer à travailler pour un patron tranquillement et avoir toutes les primes qui en découlent du privé. Mais au contraire, la situation a fort changé parce qu'à partir du mois de janvier, je ne travaillerai plus pour mon patron puisqu'il m'a licencié.

6. Avez-vous des ambitions sur le développement financier ?

L'ambition, c'est d'attraper assez rapidement un équilibre, de me dire que je travaille bien assez, ça c'est mon ambition. Je ne dirai jamais non à gagner beaucoup d'argent, mais ce ne sera pas mon ambition en première. Ce sera vraiment d'être serein tous les jours.

Continuer une tradition familiale

7. Avez-vous eu une influence familiale lors de la création de votre entreprise ?

J'ai ma sœur qui est femme d'un entrepreneur. J'ai un ami très proche, Robin, qui est aussi entrepreneur. J'étais quand même pas mal guidé. Je ne vais pas mentir, j'étais bien encadré au niveau des conseils et de comment bien démarrer la comptabilité. Mais au niveau familial, je considérais Robin et ma sœur comme les premiers guides.

8. Avez-vous voulu suivre une tradition familiale que vous allez poursuivre ?

Non, du tout. On n'était pas entrepreneur dans notre famille-même.

Se lancer par nécessité

9. Devenir entrepreneur était un choix par envie ou plutôt pour régler des soucis de contexte professionnel difficile ?

Dans un premier temps, c'était par envie. Et maintenant, c'est devenu le contexte un peu plus compliqué. Après, je me dis que c'est peut-être un signe positif pour la société. Le fait que tout ça arrive à ce moment-là, c'est peut-être pour me pousser à me booster un peu plus encore.

10. Vous êtes-vous lancé parce qu'une occasion intéressante est arrivée à un moment donné ?

Non, je veux dire que je préparais depuis près de deux ans ce truc. Après, il fallait trouver le bon moment par rapport à la vie familiale aussi. Voir quand le fait de se mettre quand même en complémentaire libère pas mal de moments où on peut gérer soi-même son horaire et la vie de famille. Ça peut tout lier au bon moment.

11. Parmi les différents sujets que je viens d'aborder (impact sociétal, le terme financier, l'influence familiale et la nécessité, lequel vous semble le plus déterminant dans votre décision de devenir entrepreneur ?

Dans un premier temps, je vais dire *sociétal*.

12. Vos motivations ont-elles évolué ? En avez-vous d'autres aujourd'hui ?

Oui, énormément, oui. Bien sûr, il y a eu des périodes d'angoisse, parce qu'on ne sait pas de quoi demain est fait. On attend toujours le coup de fil du client. On se dit toujours que quand ça redémarre, il faut le temps que ça se lance, que la publicité se fasse. Après, il y a des jours où le téléphone ne m'arrête pas. Il y a des jours où le téléphone est beaucoup plus calme. Mais oui, tout a un peu évolué dans le bon sens, je pense, pour moi. D'après ce que je peux avoir comme retour de ma comptable et des gens qui m'entourent, qui ont de l'expérience.

Bien-être entrepreneurial

Acceptation de soi

13. Comment décririez-vous votre état avec vous-même en étant entrepreneur, vos atouts, vos limites ? Comment les gérez-vous ?

Les atouts, je pense que c'est mon organisation. Depuis le début, je pense que je gère super bien les plannings et les clients. Après, si je dois me donner peut-être un défaut, c'est d'être toujours un peu pessimiste. Toujours me dire que je ne travaille pas assez. Alors qu'il y a des jours où je fais des journées de 7h à 18h, 19h. Donc, c'est difficile de mettre des limites.

Croissance personnelle

14. Avez-vous appris depuis que vous êtes indépendant ? Cela est-il important pour votre bien-être ?

Oui, j'ai appris quand même le contact avec les gens. J'ai encore développé ça. Je l'avais déjà pas mal par force de tout ce que je fais autour du travail. Mais savoir communiquer avec les gens et comprendre les gens, c'est une force à développer.

Surtout la communication, le côté social, compréhension aussi, la tolérance. Pour moi, c'est important pour le bien-être. Forcément, je vois beaucoup plus de gens que je ne connais pas. Je découvre beaucoup plus de gens qui sont dans des situations positives, négatives, qui ont besoin d'aide, qui n'ont pas besoin d'aide. On côtoie un peu tous les niveaux sociaux aussi. On se rend compte quand même que derrière notre vie bien planquée, je vais dire, il y a beaucoup de gens qui vivent, qui essaient de vivre et survivent, mais malgré tout, qui continuent à se battre. C'est un peu le côté qui me manquait, je pense, par rapport au privé, où on est enfermé dans une boîte huit heures tous les jours. Ici, on rencontre énormément de gens et de situations différentes.

Sens/but dans la vie

15. Quel sens/quel but donnez-vous à votre travail en tant qu'entrepreneur ? Est-ce que cela correspond à vos valeurs ?

Le but, c'est clair que c'est de travailler le plus correctement possible, suivant les possibilités et d'apporter la solution la plus proche de ce que le client veut. Ça, c'est par rapport à ce qu'il a investi aussi, avoir un énorme rapport qualité-prix. C'est important pour moi que le client soit satisfait. Je n'ai pas peur de dire que j'ai déjà été sur quelques chantiers où je n'ai presque rien gagné, mais je voulais ce chantier en fait. Je l'ai fait pour avoir de l'expérience et ce n'est pas forcément financier. Après, je sais qu'il faut gagner de l'argent, mais ça c'est la priorité. C'est bien de rentrer de son travail. J'ai fait tout ce que je pouvais aujourd'hui pour faire le meilleur travail possible. C'est super important pour moi. C'est ma personnalité donc ça correspond bien à mes valeurs.

Maîtrise de l'environnement

16. Comment faites-vous face aux exigences externes qui influencent votre activité ?

(gouvernement, administratif, etc) ? Est-ce que cela a un impact sur votre bien-être ?

C'est vrai que c'est le côté le plus compliqué quand on se met même en complémentaire ou indépendant complet. Je n'ai pas de formation au niveau comptabilité ou gestion d'entreprise puisque depuis le début de l'année, il ne faut même plus de diplôme de gestion. J'ai juste mon expérience de base des humanités. Mais sinon, je pense que j'ai de la chance d'avoir une épouse qui s'y connaît bien un peu plus et qui se renseigne pour m'épauler à ce niveau-là. Parce que je trouve que le système au niveau gouvernement, on est quand même pas mal matraqué au niveau des justificatifs. Par rapport à quand j'ai rencontré des entrepreneurs d'autres pays comme la France, ou même l'Allemagne, ou des Pays-Bas, qui je trouve mieux soutenus que chez nous. Ça impacte mon bien-être oui, c'est là que les moments d'angoisse ou de stress arrivent quand on est un jeune entrepreneur. C'est ces moments-là qui sont les plus difficiles. Et c'est là qu'il faut être bien entouré. Parce qu'avoir la personne qui te fait remarquer que tu fais bien ton travail et que le début va être difficile, mais qu'après ça va aller bien si on garde les mêmes valeurs.

Autonomie

17. Comment définissez-vous votre autonomie ? Est-ce que cela a un impact sur votre bien-être ?

Pour l'instant, c'est un peu compliqué, c'est un peu mitigé l'autonomie puisqu'il y a quand même 4,5 jours par semaine que je dois consacrer à mon patron actuel. Après, c'était prévu qu'on reste comme ça pendant 2 à 3 ans avant que je parte. L'optique, c'était même que je ne parte pas parce qu'ils étaient contents de moi. Mais la situation a fort changé. Maintenant, c'est vrai que c'est compliqué de gérer les plannings quand

on n'a qu'une demi-journée, par exemple, pour le temps de rentrer, de manger, de repartir. Il y a les enfants, il y a la famille, ils ont leurs activités. Je pense qu'en ayant une journée complète que je pourrais gérer moi-même, ce sera plus simple de gérer la vie de famille que maintenant. Pour l'instant, il faut travailler les 5 heures au matin pour son employeur et travailler au moins 4 à 5 heures tous les jours pour soi pour être à un minimum rentable. C'est là pour se lancer. Ça fait des grosses journées, du coup. Il y a des journées un peu plus cool. Mais c'est vrai que depuis le début avril que je me suis lancé, ça a été très rare d'avoir une journée cool, en tout cas en semaine.

Relations positives avec les autres

18. Dans quelle mesure vos relations familiales et avec la clientèle influencent-elles votre bien-être ?

C'est un peu s'ouvrir. On est obligé de communiquer beaucoup avec les gens. Il faut négocier aussi. C'est un truc que je n'aime pas du tout, négocier un peu les prix, de voir un peu par rapport au budget. Il faut se montrer compréhensif par moments. Comme je t'ai dit, je n'ai pas peur de casser un peu les prix quand c'est un chantier qui m'intéresse et qui va m'apporter de l'expérience. Mais après, il faut se montrer raisonnable aussi. Il faut gagner sa croûte. Au niveau familial, ça oblige énormément de communication, encore plus qu'avant. Parce que l'organisation, il faut savoir gérer les horaires, qui reprend les enfants. Ça apporte énormément de communication.

19. Comment définissez-vous votre bien-être dans le travail ?

Là, si je devais me mettre une échelle sur 10. Là, actuellement, je suis à 8. Je suis bien quand je pars de mon boulot et que j'arrive dans mon activité. Je me sens mieux.

Perception de la Réussite

20. Sauriez-vous me définir votre perception de la réussite ?

Ma réussite, ce sera de me dire, je ne mets pas un délai, mais de me dire que dans un délai où tout a été bousculé, le délai, c'était dans les deux années, on a une stabilité et que je puisse m'envisager, à ce moment-là, dans deux ans, de me mettre directement en temps plein indépendant. Maintenant, je pense que tout a changé. Je vais me dire que si en janvier, je me mets en temps plein indépendant, ma réussite, ce sera de me dire que c'est possible, que j'arrive à cette période-là sans stress et me dire que les six mois que j'ai eus pour me préparer, on m'a permis de me dire que c'est possible, je ne mets pas ma famille, ma situation financière en danger ni la situation de notre famille en danger et que je peux continuer comme ça sans que je doive sacrifier quelque chose. Ce sera ma réussite de me dire que j'ai su gérer ça et que tout le monde est bien et le vit bien.

Performance d'entreprise

21. Quels sont les indicateurs qui vous permettent de dire si votre entreprise se porte bien ?

Je pense que c'est de se lever le matin et de devoir se dire qu'est-ce que je vais faire aujourd'hui. C'est me dire, je préfère me lever et me dire comment est-ce que je vais arriver à faire tout ce que j'ai à faire aujourd'hui que de me lever et me dire que j'ai le temps de me lever à mon aise boire ma tasse de café et puis de partir parce que je sais que j'ai que deux clients à faire. Je pense que c'est de viser à long terme et d'avoir un agenda rempli qui nous permet de voir sereinement les semaines arrivées sans devoir courir non plus à gauche et à droite pour essayer de faire sa publicité. Et de se dire aussi, forcément, l'agenda est bien rempli donc les rentrées financières seront là pour assurer une stabilité que ce soit de l'entreprise ou privée.

Relation au travail

22. Dans quelle mesure vos relations avec la clientèle influencent votre perception de la réussite ?

A ma grande surprise, si je dois résumer, jusqu'à présent en faisant des prix que je pense extrêmement raisonnables c'est toujours trop cher. Donc la négociation est très compliquée. Des fois arriver à faire comprendre aux gens que même pour tondre une salle un peu lourd, nous ça apporte des charges, ça apporte des machines des déplacements, mais je ne m'attendais pas quand même à des fois, même pour 15 euros, à devoir négocier. Ça c'est ce qui m'a surpris le plus au niveau de la relation avec les clients. Après il y a la relation de confiance aussi avec les clients que je pense que quand on explique vraiment et qu'on montre ce qu'on a envie de faire et qu'on a vraiment envie d'apporter quelque chose d'original et de bien précis aux clients. En fait, je pense que je manque encore un peu d'expérience au niveau de ça, d'être sûr que ce que je leur promets va leur plaire. Je pourrais même apporter une touche d'originalité à ce qu'ils attendent.

Épanouissement personnel

23. Est-ce que, selon vous, l'épanouissement au travail influence votre réussite ?

Oui, énormément. Je pense que quand on est bien au travail, en fait, tout va bien. Après, la vie familiale apporte beaucoup de soutien et ça apporte aussi beaucoup d'épanouissement au travail parce que quand on est bien dans sa maison et qu'on part au travail, on a déjà des soucis en moins. Maintenant, dans l'autre sens, rentrer tous les jours à la maison avec des soucis de travail, ça peut avoir un effet inverse aussi. Donc oui, je pense que c'est très important.

Impact communautaire

24. Est-ce que, selon vous, le fait que votre activité ait un impact communautaire influence votre réussite ?

Oui, quand même. En quelque sorte, je pense qu'il faut quand même regarder un peu à un juste milieu. C'est difficile à expliquer. Je pense qu'on va toujours penser à soi avant, systématiquement, mais après, il faut faire son effort communautaire.

Récompenses financières personnelles

25. Est-ce que, selon vous, le rapport financier influence votre réussite ?

Ce n'est pas vraiment une priorité. Après, forcément, à un moment donné, il faut quand même qu'il y ait juste un milieu. Je pense qu'au début, de l'expérience que j'ai pu acquérir de certains autres entrepreneurs, ils disaient qu'au début, il faut mordre sur sa chique et se dire qu'il ne faut pas vouloir aller aussi loin que certains autres et de vouloir gagner autant que d'autres. Parce qu'on dit que ça, c'est 50 euros, parce que c'est le barème dans le milieu. Des fois, il faut se dire que je vais peut-être aller pour 40 euros et l'avoir et faire le même travail avec la même qualité, mais acquérir de l'expérience. Il faut trouver un juste milieu dans le sens où, à un moment donné, il faut s'assurer d'une stabilité. Maintenant, il faut que ça soit rentable tout le temps. Et payer son travail de qualité.

26. Sauriez-vous classer par ordre d'importance les cinq dimensions « Performance d'entreprise, relation au travail, épanouissement personnel, impact communautaire et récompenses financières personnelles » pour définir votre perception de la réussite dans votre activité ?

Donc, le premier, je vais être un peu égoïste. Je pense que ça va être au niveau personnel. Et du coup ce sera l'épanouissement personnel. Pour moi, ça, c'est le plus important. Après,

la performance d'entreprise, je pense qu'elle est là. Elle est assez proche de la performance financière aussi. Parce que je suis convaincu aussi que quand il y a de l'argent, ça facilite quand même aussi la vie personnelle. Oui, je mettrais ça en second et en troisième. Ensuite, la relation au travail et puis l'impact communautaire.

27. Pensez-vous que votre bien-être et motivation impactent votre réussite ?

Oui, énormément. Je pense que vu le nombre d'efforts qu'il faut faire pour se mettre indépendant, je pense qu'il faut être bien dans sa tête, bien dans sa peau, et bien soutenu parce que sinon on n'y arrive pas. Ce n'est pas possible de ne trouver aucun soutien. En tout cas, dans notre pays où je trouve que tout est beaucoup plus compliqué et qu'il y a énormément de concurrence dans tout, je pense qu'il faut être bien solide.

Annexe 8 : Répondant 7 - Mathieu

1. Pouvez-vous vous présenter en quelques mots ?

Je m'appelle Mathieu, j'ai 42 ans. Je suis indépendant depuis 2013. J'ai commencé en tant qu'indépendant complémentaire. Et ensuite, depuis un an, je suis passé en tant qu'indépendant complet. J'avais commencé d'abord en personne physique, mon activité d'indépendant. Et puis pour des questions fiscales et au niveau comptable, je suis passé en société il y a maintenant trois ans. Mais ça, c'est vraiment pour une optimisation. Ça fait 20 ans pratiquement que je suis dans tout ce qui est énergie renouvelable. Donc principalement les panneaux photovoltaïques, les pompes à chaleur, les climatisations. Mais de manière générale, la construction, je veux dire, au sens large.

2. Quel a été votre parcours avant de devenir entrepreneur ?

Ce que j'ai dit juste avant, du coup.

Motivations entrepreneuriales

3. Pourquoi vous êtes-vous lancé dans l'entrepreneuriat ? Qu'est-ce qui vous a amené à cela ?

Je pense que c'est parce que déjà je suis issu d'une famille d'indépendants. Donc on a un petit peu tout ça dans le sang. Et puis ça a toujours été mon but d'évoluer vers le fait d'avoir ma propre société. C'est quelque chose qui m'a toujours botté. Moi, j'aime bien relever des défis. J'aime bien pouvoir prendre des initiatives et décider par moi-même de ce que je veux faire. Donc c'est ça qui m'a motivé. Ma première motivation, c'était ça. C'était vraiment le but de pouvoir gérer moi-même mon planning, mon emploi du temps, ma façon de travailler. Je suis quelqu'un qui a un caractère très indépendant, même dans ma façon de vivre tous les jours. Pas que pour le boulot.

Contribuer à un changement dans le monde

4. Votre entreprise répond-elle à une volonté de changer ou d'améliorer quelque chose dans le monde ? Si non, l'envisagez-vous ?

Dans le monde, je ne pense pas. Après, je dirais que oui et non. Une volonté personnelle, peut-être pas. Mais ça s'inscrit quand même dans l'évolution des choses et dans une petite empreinte écologique. Le photovoltaïque, les climats, tout ça, ça reste quand même du renouvelable, des solutions peu énergivores. Donc oui, on va dire une petite empreinte écologique.

Viser une rentabilité croissante

5. À quel point la recherche de profit a-t-elle motivé votre envie de devenir entrepreneur et d'y parvenir ?

Ça, c'est une bonne question. Je ne sais pas si c'est vraiment un des critères qui m'a motivé.

6. Avez-vous des ambitions sur le développement financier ?

Non. Le côté financier, tant que j'arrive à gérer mon business et que j'ai un bon équilibre financier, pour moi, c'est ce que je recherche. Après, je ne vise pas des millions d'euros de chiffre d'affaires et je n'ai pour l'instant pas l'intention d'agrandir ma société. Là, j'ai un bon rythme de croisière et un bon rythme au niveau financier. Ça tourne bien. Moi, mon but, c'est de bosser, de pouvoir profiter et d'avoir un bon équilibre entre boulot et vie privée. Je ne veux pas me tuer à la tâche et bosser, bosser, bosser.

Continuer une tradition familiale

7. Avez-vous eu une influence familiale lors de la création de votre entreprise ?

Oui évidemment, j'ai grandi dans un milieu indépendant.

8. Avez-vous voulu suivre une tradition familiale que vous allez poursuivre ?

Vouloir suivre une tradition, pas spécialement parce que mon père n'est pas du tout dans le même secteur que moi. Il était kiné, donc ce n'est pas du tout la même chose. Ce n'est donc pas une volonté de suivre la tradition. Je pense que c'est plus parce que j'ai grandi dans ce domaine-là avec beaucoup d'indépendants autour de moi et qu'on n'a peut-être pas forcément la même vision des choses.

Se lancer par nécessité

9. Devenir entrepreneur était un choix par envie ou plutôt pour régler des soucis de contexte professionnel difficile ?

Alors, il y a les deux. Ça a toujours été une envie. Il y a 10 ans en arrière, je disais à ma femme « avant mes 40 ans, j'aurais ma société ». Donc, ça, ça a toujours été une envie. Après, il y a eu un licenciement qui a fait que ça a boosté un peu les choses parce que j'ai été licencié. Après, j'ai travaillé pendant presque 20 ans comme salarié. Et sur 20 ans, je n'ai finalement fait que trois sociétés différentes. Et en fait, la troisième a fait que je n'aurais pas pu reprendre un boulot de salarié parce que j'avais fait le tour. Et vu comment ça s'est terminé, je pense que prendre mon indépendance, c'était vraiment le bon moment.

10. Vous êtes-vous lancé parce qu'une occasion intéressante est arrivée à un moment donné ?

C'est un peu des deux, mais disons que c'est le licenciement qui a accéléré le choix de passer en indépendant complet.

11. Parmi les différents sujets que je viens d'aborder (impact sociétal, le terme financier, l'influence familiale et la nécessité, lequel vous semble le plus déterminant dans votre décision de devenir entrepreneur ?

Je dirais que dans ces sujets-là, c'est plutôt l'influence familiale. Parce que de toute façon, j'étais déjà en tant qu'indépendant complémentaire avant d'être licencié. Donc je dirais que c'est plutôt l'influence familiale qui a fait.

12. Vos motivations ont-elles évolué ? En avez-vous d'autres aujourd'hui ?

Oui c'est clair que les motivations ne sont plus du tout les mêmes. Il y a quelques années, c'était peut-être de se dire il y avait peut-être un côté financier au tout début où c'était de se dire on se créait son petit bas de laine. Aujourd'hui, c'est plus la liberté de pouvoir prendre mes décisions moi-même sans avoir besoin de toujours se référer à quelqu'un d'autre.

Bien-être entrepreneurial

Acceptation de soi

13. Comment décririez-vous votre état avec vous-même en étant entrepreneur, vos atouts, vos limites ? Comment les gérez-vous ?

Le fait que depuis que je suis indépendant, je suis beaucoup mieux au niveau émotionnel, je vais dire. Je suis beaucoup plus serein dans ma tête. Après, il y a toujours un facteur stress qui intervient que ce soit au niveau technique, au niveau financier évidemment. Il y a un petit stress qui arrive mais pour moi, c'est du bon stress. C'est justement un boost relever des défis. C'est mon challenge. Moi, je suis indépendant, c'est pas pour faire le même boulot tous les jours de manière répétitive. Au contraire, c'est justement pour arriver à relever des défis, à prendre des chantiers. On se pose la question de savoir comment on va le faire mais au final, on y arrive toujours. Donc voilà, c'est ma motivation. C'est vraiment ça mon boost le matin. C'est de se dire, bon allez, on relève un défi et puis ça va aller. Ma devise, c'est on improvise, on domine, on s'adapte. Quoi qu'il arrive, par la porte ou à la fenêtre mais on doit y arriver.

Croissance personnelle

14. Avez-vous appris depuis que vous êtes indépendant ? Cela est-il important pour votre bien-être ?

Oui, de toute façon, on apprend. Je pense qu'on apprend tous les jours, surtout dans le domaine dans lequel je suis. On apprend à tous les niveaux. On apprend au niveau gestion, technique, on apprend aussi au niveau des autres. On apprend énormément de choses. C'est important pour le bien-être, oui. Comme je disais, le but, c'est de relever des challenges. C'est important d'apprendre des nouvelles choses. La curiosité est un très bon moteur pour avancer.

Sens/but dans la vie

15. Quel sens/quel but donnez-vous à votre travail en tant qu'entrepreneur ? Est-ce que cela correspond à vos valeurs ?

Quand je fais un chantier chez un client, c'est déjà que le client, quand je pars, soit satisfait. C'est la satisfaction du client. C'est le relationnel aussi. C'est de pouvoir rencontrer des gens, discuter avec des gens. Mon but premier dans mon boulot, c'est de relever les défis. C'est vraiment ça. C'est d'aller vers les challenges et de pouvoir se mettre en difficulté quelque part tous les jours.

Maîtrise de l'environnement

16. Comment faites-vous face aux exigences externes qui influencent votre activité ? (gouvernement, administratif, etc) ? Est-ce que cela a un impact sur votre bien-être ?

Il y a des choses sur lesquelles on essaie de faire changer les choses tant bien que mal quand on peut via les regroupements de l'indépendant ou des choses comme ça.

Et puis après, il y a d'autres décisions où on n'a pas le choix que de les subir et de trouver des solutions pour y arriver. Il y a des choses comme les législations, les impôts, les taxes où malheureusement, oui, on peut essayer. Et quand on a les moyens de se battre, on essaie de le faire. Mais malheureusement, aujourd'hui, la plupart des actions qui sont menées sont à un coup d'épée dans l'eau. Je dirais que malheureusement, on doit subir et pas baisser les bras, c'est tout. Pour l'instant, ça n'impacte pas mon bien-être. Je veux dire que pour l'instant, ce genre de choses n'impactent pas mon bien-être. J'espère que ça n'y arrivera pas parce que là, on a un gros problème au niveau de l'entreprise.

Autonomie

17. Comment définissez-vous votre autonomie ? Est-ce que cela a un impact sur votre bien-être ?

Mon autonomie, ça fait partie justement de notre vie, quelque part. Après, autonomie, au niveau des choix, on a la liberté d'essayer, de pouvoir faire les choix qu'on veut. Après, je dirais que moi, dans mon domaine, je ne suis pas laissé à l'abandon par le secteur autour de moi. On a des fournisseurs qui nous aident. On a une autonomie au niveau des décisionnels, je vais dire. Je reste dans un domaine où on est très encadré. On a pas mal de gens autour de nous pour nous aider. On n'est pas abandonné. Ça n'impacte pas mon bien-être, non. Au contraire. Ça peut être positif. À la limite, j'ai une sécurité. C'est une sécurité de se dire que justement, autour de nous, on a pas mal de gens qui nous aident au quotidien.

Relations positives avec les autres

18. Dans quelle mesure vos relations familiales et avec la clientèle influencent-elles votre bien-être ?

Les relations familiales sont hyper importantes pour moi. Je vais dire que le bien-être de ma famille a une influence à 200 % sur le mien. Le relationnel avec les clients, j'essaie de faire la part des choses et de ne pas impacter. Ça n'impacte pas mon côté personnel. Maintenant, évidemment, on a toujours le petit stress de se dire que quand quelque chose ne va pas avec un client, on veut le régler. Mais voilà, on essaie de faire la part des choses et de prendre la partie professionnelle et la partie privée séparément pour ne pas avoir trop d'influence sur le bien-être personnel.

19. Comment définissez-vous votre bien-être dans le travail ?

Moi, je me sens très bien dans mon travail. C'est relativement positif mon boulot.

Perception de la Réussite

20. Sauriez-vous me définir votre perception de la réussite ?

Je pense que de manière générale, je pense avoir relativement bien réussi dans mon domaine. Ce qui est important, quelque part, c'est le retour des clients. Quand on a un retour qui est relativement positif, quasiment à 100%, je pense qu'on peut estimer que je le fais correctement et que je suis relativement bien réussi dans ce que je fais.

Performance d'entreprise

21. Quels sont les indicateurs qui vous permettent de dire si votre entreprise se porte bien ?

C'est justement ce que je viens de dire. En partie, c'est le retour des clients. Le fait que du boulot, il y en a et que les demandes tombent. Pour moi, c'est ça le plus important.

Relation au travail

22. Dans quelle mesure vos relations avec la clientèle influencent votre perception de la réussite ?

C'est de nouveau lié. Je pense que la relation clientèle, si elle se passe bien, c'est déjà une grosse partie du boulot qui est fait. Après, la clientèle, dans mon domaine, c'est notre travail, c'est notre gagne-pain. C'est hyper important d'avoir une bonne relation avec la clientèle.

Épanouissement personnel

23. Est-ce que, selon vous, l'épanouissement au travail influence votre réussite ?

Oui, à 200%. Si on n'est pas épanoui dans ce qu'on fait, on traîne les pieds, on n'est pas motivé.

Impact communautaire

24. Est-ce que, selon vous, le fait que votre activité ait un impact communautaire influence votre réussite ?

Je pense pas que mon activité ait un impact communautaire.

Récompenses financières personnelles

25. Est-ce que, selon vous, le rapport financier influence votre réussite ?

Oui, en partie, parce que le financier est un point important dans toute entreprise, même si on peut avoir réussi sur le plan technique sans que ça fonctionne financièrement. Mais une entreprise, elle a besoin de finance pour fonctionner

26. Sauriez-vous classer par ordre d'importance les cinq dimensions « Performance d'entreprise, relation au travail, épanouissement personnel, impact communautaire et récompenses financières personnelles » pour définir votre perception de la réussite dans votre activité ?

Je dirais que la première pour moi, le plus important, c'est l'épanouissement personnel. La performance d'entreprise qui sont un peu liées. Puis, le côté financier. Après, le relationnel.

Je travaille tout seul, je sais que le relationnel, les clients, c'est pas vraiment interne. Le côté communautaire, c'est ce que je disais tout à l'heure, c'est pas forcément une influence pour moi.

27. Pensez-vous que votre bien-être et motivation impactent votre réussite ?

Oui, à 200 %

Annexe 9 : Répondant 8 - Michel

1. Pouvez-vous vous présenter en quelques mots ?

Je m'appelle Craeye Michel, j'ai 63 ans.

2. Depuis combien de temps travaillez-vous dans votre propre entreprise ? Ou depuis combien de temps êtes-vous pensionnés, si c'est le cas ?

Je suis pensionné depuis 2 ans et j'ai travaillé 42 ans en tant qu'entrepreneur.

3. Quel a été votre parcours avant de devenir entrepreneur ?

J'ai fait mes études à l'institut technique à Ath en menuiserie et je me suis installé après mon service militaire.

4. Dans quel secteur se situait votre entreprise ?

Menuiserie, ébénisterie

Motivations entrepreneuriales

5. Pourquoi vous êtes-vous lancé dans l'entrepreneuriat ? Qu'est-ce qui vous a amené à cela ?

A notre temps, nous étions moins libres que maintenant, donc ce sont mes parents qui m'ont un peu poussé à me mettre à mon compte. Ils ne m'ont pas imposé, mais plus proposé à m'installer en tant qu'entrepreneur, surtout que j'en avais les capacités. De plus, nous avions l'infrastructure qui le permettait. Les normes étaient aussi moins exigeantes que maintenant.

Contribuer à un changement dans le monde

6. Votre entreprise répondait-elle à une volonté de changer ou d'améliorer quelque chose dans le monde ? Si non, l'envisagiez-vous ?

Oui, en quelque sorte, car beaucoup de personnes venaient avec leurs meubles afin que je les rénove. Donc, je donnais de la seconde vie aux meubles. Je pratiquais l'économie circulaire en soi. Par exemple, au lieu de jeter des châssis provenant de grandes baies vitrées, je refaisais des serres.

Viser une rentabilité croissante

7. À quel point la recherche de profit a-t-elle motivé votre envie de devenir entrepreneur et d'y parvenir ?

Au départ, ce n'était pas le but premier de rechercher beaucoup de profit. C'était plus une passion. Il fallait gagner sa vie, mais c'était plus une passion que recherche de profit.

8. Aviez-vous des ambitions sur le développement financier ?

J'ai toujours suivi l'évolution, j'ai acheté les machines petit-à-petit sans me mettre dans le risque au niveau financier.

Continuer une tradition familiale

9. Aviez-vous eu une influence familiale lors de la création de votre entreprise ?

Oui quand même, les parents m'ont conseillé de me mettre indépendant.

10. Avez-vous voulu suivre une tradition familiale que vous allez poursuivre ?

Non

Se lancer par nécessité

11. Devenir entrepreneur était un choix par envie ou plutôt pour régler des soucis de contexte professionnel difficile ?

C'était plutôt un choix par envie.

12. Vous êtes-vous lancé parce qu'une occasion intéressante est arrivée à un moment donné ?

Non du tout, déjà en étant à l'école, je savais que j'allais être indépendant.

13. Parmi les différents sujets que je viens d'aborder (impact sociétal, le terme financier, l'influence familiale et la nécessité, lequel vous semble le plus déterminant dans votre décision de devenir entrepreneur ?

L'impact sociétal dans le sens où je rencontrais des gens. C'est plus le contact social.

14. Vos motivations ont-elles évolué le long de votre parcours d'entrepreneur ? En avez-vous d'autres aujourd'hui ?

La nécessité a peut-être évolué dans le sens où lorsque j'ai eu ma famille, mes enfants, il fallait quand même faire rentrer de l'argent. Le financier avait quand même évolué dans la motivation.

Bien-être entrepreneurial

Acceptation de soi

15. Comment décririez-vous votre état avec vous-même en étant entrepreneur, vos atouts, vos limites ? Comment les avez-vous géré ?

Il fallait quand même pouvoir garder son calme auprès des clients, parce que dans l'évolution du temps, les gens sont quand même devenus plus exigeants... Il fallait aussi être assez disponibles, ils pouvaient venir à n'importe quelle heure. Il faut savoir que mon atelier se trouvait chez moi. Il fallait aussi être vigilant sur les paiements des clients, ils essayaient de trouver le moins cher, mais les factures rentrent avec échéances donc il fallait suivre. Il fallait aussi pouvoir gérer le stress avec toutes ces factures.

Croissance personnelle

16. Avez-vous appris en étant indépendant ? Cela était-il important pour votre bien-être ?

J'ai appris à me tenir sur mes gardes parce qu'on a connu des situations pas très faciles. J'ai également rencontré d'autres corps de métiers, et appris sur le terrain. Par exemple pour carreler, plafonner etc.

Sens/but dans la vie

17. Quel sens/quel but donniez-vous à votre travail en tant qu'entrepreneur ? Est-ce que cela correspondait à vos valeurs ?

C'est que le travail soit bien fait, qu'il ne faut pas y retourner. Avoir la satisfaction du client. Ça correspond à mes valeurs, oui.

Maîtrise de l'environnement

18. Comment faisiez-vous face aux exigences externes qui influençaient votre activité ? (gouvernement, administratif, etc) ? Est-ce que cela avait un impact sur votre bien-être ?

Au niveau administratif, on préparait les documents, avec ma femme, mais nous avions un bureau de fiscalité qui faisait le reste. Au niveau des taxes, on ne les a jamais pris de gaieté de cœur mais on le faisait. Après, je n'ai pas connu le nouveau système de Paypall, je suis parti à la pension juste avant. Ça n'a jamais vraiment impacté le bien-être.

Autonomie

19. Comment définissez-vous votre autonomie en étant entrepreneur? Est-ce que cela a un impact sur votre bien-être ?

Je n'étais pas esclave de mon travail, je savais m'organiser facilement. J'avais une certaine liberté en soi, tout en travaillant convenablement. Oui ça impactait quand même mon bien-être car je pense que j'aurai eu plus de mal en étant salarié avec un patron derrière mon dos. Ça a été un métier plus par passion que d'intérêt financier.

Relations positives avec les autres

20. Dans quelle mesure vos relations familiales et avec la clientèle ont influencé votre bien-être ?

J'ai pu rencontrer quelques clients qui sont maintenant des amis. Même encore maintenant, en étant pensionné, quand je croise certains clients du temps, ils viennent me dire bonjour. Je ressens la reconnaissance du métier. Donc cela impacte quand même mon bien-être positivement.

21. Comment définissez-vous votre bien-être dans le travail en étant indépendant?

Simplicité, sans avoir la grosse tête. Je me sentais bien avec les gens et je restais moi-même.

Perception de la Réussite

22. Sauriez-vous me définir votre perception de la réussite ?

En 42 ans, je n'ai jamais flanché, je n'ai jamais été en faillite. Les gens savent que j'ai travaillé jusqu'au bout et j'ai cette fierté. Quand les gens sont contents, qu'on devienne avec certaines personnes amis fait que j'ai réussi. La satisfaction des clients aussi ça joue. Je n'ai jamais dû réellement faire de publicité aussi, c'était toujours du bouche à oreille. Pour moi, c'était ça ma réussite.

Performance d'entreprise

23. Quels sont les indicateurs qui vous permettait de dire si votre entreprise se porte bien ?

La fidélité des clients, quand ils reviennent. Avoir une bonne publicité.

Relation au travail

24. Dans quelle mesure vos relations avec la clientèle influençait votre perception de la réussite ?

Comme j'ai dit juste avant, j'ai pas fait beaucoup de publicité, c'était souvent du bouche à oreille. Les clients en parlaient autour d'eux et c'est comme ça que j'élargissais ma clientèle. Donc mes relations influençaient pas mal ma réussite selon moi.

Épanouissement personnel

25. Est-ce que, selon vous, l'épanouissement au travail influençait votre réussite ?

Oui quand même et je pense que c'est dans tous les métiers. De plus, je travaillais avec mon frère, c'était mon seul employé, et on s'entendait super bien donc ça a beaucoup joué sur la réussite. On s'entraidait beaucoup et on était complémentaire.

Impact communautaire

26. Est-ce que, selon vous, le fait que votre activité avait un impact communautaire influençait votre réussite ?

Au niveau impact communautaire, j'ai pu transmettre du savoir-faire en ayant des stagiaires par exemple, mais ça n'impactait pas vraiment ma réussite.

Récompenses financières personnelles

27. Est-ce que, selon vous, le rapport financier influence votre réussite ?

Oui, parce que si on avait pas les sous, on se cassait la figure. Il fallait avoir de l'argent qui rentrait pour savoir vivre.

28. Sauriez-vous classer par ordre d'importance les cinq dimensions « Performance d'entreprise, relation au travail, épanouissement personnel, impact communautaire et récompenses financières personnelles » pour définir votre perception de la réussite dans votre activité ?

En premier lieu, je dirais que le plus important c'est la performance d'entreprise, le deuxième la récompense financière. Le troisième, la relation clientèle. Le quatrième l'épanouissement personnel parce qu'en soi c'est tout ce qui est avant qui fait l'épanouissement. En cinquième, l'impact communautaire.

29. Pensez-vous que votre bien-être et motivation impactait votre réussite ?

Oui, si on est motivé et bien dans nos basket, cela nous mènera à du bon.

Annexe 10 : Répondant 9 - Florent

1. Pouvez-vous vous présenter en quelques mots ?

Je m'appelle Florent, j'ai 23 ans. Je suis originaire de Quevaucamps, dans la commune de Beloeil et je suis indépendant complémentaire dans le secteur de l'aménagement parcs et jardins depuis maintenant 4 ans. Comme secteur c'est assez grand, il y a les plantes, comme les terrasses, les piscines. C'est très vaste.

2. Quel a été votre parcours avant de devenir entrepreneur ?

En secondaire j'ai fait des options de biotechnique, horticulture en technique de qualification à Tournai et puis fais une septième en aménagement en parcs et jardins en professionnelle.

Motivations entrepreneuriales

3. Pourquoi vous êtes-vous lancé dans l'entrepreneuriat ? Qu'est-ce qui vous a amené à cela ?

J'ai toujours vu mon papa dans le même domaine. Quand j'étais petit j'ai un petit peu été forcé à aller travailler avec mon papa tous les mercredis après-midi et samedis. Au final, j'ai été baigné dedans. Et ensuite, il y avait le fait de pouvoir gérer moi-même mon planning, mes chantiers.

Contribuer à un changement dans le monde

4. Votre entreprise répond-elle à une volonté de changer ou d'améliorer quelque chose dans le monde ? Si non, l'envisagez-vous ?

Non, je pense pas. Cela reste un secteur secondaire. C'est pour le plaisir des clients, d'avoir un beau jardin par exemple. Mis à part qu'on essaie de polluer le moins

possible en pulvérisant. C'est la seule chose que je dirais qu'on pourrait changer dans notre secteur.

Viser une rentabilité croissante

5. À quel point la recherche de profit a-t-elle motivé votre envie de devenir entrepreneur et d'y parvenir ?

C'est avant tout être libre et pouvoir gérer ses jours/ semaines comme on le souhaite et ne pas devoir se soumettre à des règles/ horaire/ salaire.

6. Avez-vous des ambitions sur le développement financier ?

Je pense que oui. J'ai envie évidemment de me développer et d'avoir une entreprise qui fonctionne mieux. Après je n'ai que 23 ans, et mon entreprise va bien. Après, le ¾ de l'argent part dans du matériel, j'investis là-dedans, pour me développer ou dans des formations pour apprendre de nouvelles techniques.

Continuer une tradition familiale

7. Avez-vous eu une influence familiale lors de la création de votre entreprise ?

Je pense que c'est mon papa qui m'a influencé dedans. Comme je l'ai dit précédemment en soit.

8. Avez-vous voulu suivre une tradition familiale que vous allez poursuivre ?

Oui, je suis une tradition familiale car mon papa a une entreprise de parcs et jardins depuis qu'il est sorti de l'école et pareil pour mon grand-père. Je suis la troisième génération à avoir suivi le parcours d'horticulture. Après mon grand-père était ouvrier d'entretien dans une école, mon papa gère plus l'entretien dans le jardin et moi dans l'aménagement extérieur. C'est une tradition qui continue mais on s'est diversifié.

Se lancer par nécessité

9. Devenir entrepreneur était un choix par envie ou plutôt pour régler des soucis de contexte professionnel difficile ?

Je pense que c'est devenu au début par obligation en voyant mon papa l'être mais maintenant je suis très content de l'avoir fait. Je suis également complémentaire dans une autre entreprise et j'ai du mal à devoir suivre des règles d'un autre patron. Je vois que je dois mordre sur ma chique comparé à quand je travaille pour ma propre entreprise. Je fais ma journée chez le patron et ça en reste là.

10. Vous êtes-vous lancé parce qu'une occasion intéressante est arrivée à un moment donné ?

Je me suis lancé au début car j'ai eu 2-3 personnes qui m'ont contacté pour faire des travaux de clôture et donc je faisais ça sous le numéro de TVA de mon papa et après il m'a conseillé de prendre mon propre numéro de TVA et c'est comme ça que je me suis lancé.

11. Parmi les différents sujets que je viens d'aborder (impact sociétal, le terme financier, l'influence familiale et la nécessité, lequel vous semble le plus déterminant dans votre décision de devenir entrepreneur ?

Je dirais que c'est plusieurs choses. Avant tout, les termes financiers. Mais il faut faire attention car par moment on a beaucoup de client, et d'autre on a pas beaucoup de demandes.

12. Vos motivations ont-elles évolué ? En avez-vous d'autres aujourd'hui ?

Oui ça a quand même évolué, quand j'ai commencé, j'ai été motivé pour avoir des beaux chantiers, puis de beaux matériaux. On a toujours un autre objectif. Ici, mes motivations c'est d'avoir des chantiers de plus en plus gros et techniques. Des chantiers avec ma signature dedans. Je travaille beaucoup avec un architecte aussi pour faire des plans et se démarquer des autres concurrents.

Bien-être entrepreneurial

Acceptation de soi

13. Comment décririez-vous votre état avec vous-même en étant entrepreneur, vos atouts, vos limites ? Comment les gérez-vous ?

Je dirais que c'est un état de stress et de fatigue car il y a énormément à penser et à faire. Je suis seul à faire mes devis, à faire mes travaux. Je commence à travailler avec du personnel mais il y a quand même du stress et de la fatigue et le soir faut savoir décrocher car c'est à se rendre fou et malade.

Croissance personnelle

14. Avez-vous appris depuis que vous êtes indépendant ? Cela est-il important pour votre bien-être ?

Oui, ça impacte mon bien-être, on apprend plein de choses positives comme négatives. Les gens sont très égoïstes des fois, ils n'ont pas de pitié. Ce n'est pas parce que je connais très bien les clients que j'ai un concurrent qui vient qui est 50 € moins cher, ils prendront le concurrent. On apprend aussi de ses erreurs car quand on est indépendant, ça arrive de faire des erreurs et on n'a pas le choix de se remettre sur le droit chemin, de comprendre de ses erreurs. Finalement c'est comme ça qu'on avance et qu'on se forge un caractère. Depuis que je suis indépendant, j'ai attrapé beaucoup de caractère. Maintenant, je vais avoir plus facile à me confronter envers quelqu'un et de lui dire ses 4 vérités. Je crains moins la réaction des gens.

J'ai donc appris à me gérer moi-même, apprendre à se mettre des limites, à savoir se dire stop en fin de journée même s'il y a encore du travail. Et aussi à gérer son temps.

Sens/but dans la vie

15. Quel sens/quel but donnez-vous à votre travail en tant qu'entrepreneur ? Est-ce que cela correspond à vos valeurs ?

Je dirais que le but de mon travail c'est de créer ce que les gens ont pensé et ont imaginé. Nous on réunit tous ces éléments-là, on en dessine quelque chose qui correspond au client, qui correspond aux normes et on l'exécute. Mon but en tout cas c'est que quand on repart du chantier, que les gens soient contents et qu'ils se sentent bien dans leur jardin avec ce qu'on leur a fait.

Maîtrise de l'environnement

16. Comment faites-vous face aux exigences externes qui influencent votre activité ? (gouvernement, administratif, etc) ? Est-ce que cela a un impact sur votre bien-être ?

Je ne pense pas que ça ait un grand impact. Après, j'ai un comptable qui gère ma comptabilité, mes papiers. C'est lui qui fait le plus gros du travail donc je dois dire que ça ne m'influence pas trop. Maintenant c'est certain que c'est toujours râlant de devoir payer différentes taxes. Mais c'est la vie, c'est la Belgique et il faut faire avec.

Autonomie

17. Comment définissez-vous votre autonomie ? Est-ce que cela a un impact sur votre bien-être ?

Oui je pense que ça a quand même un impact sur mon bien-être. On pense tout le temps, on réfléchit tout le temps. Ça m'arrive souvent en étant dans mon lit de me relever car j'ai oublié quelque chose.

Relations positives avec les autres

18. Dans quelle mesure vos relations familiales et avec la clientèle influencent-elles votre bien-être ?

Je dirais que c'est assez positif. Au final on découvre de nouvelles personnes, on tisse de nouveaux liens avec les clients avec qui ça se passe bien. Il y a toujours des clients avec qui ça se passe moins bien car ils sont pas satisfaits mais ça arrive quand même moins souvent. Dans la globalité je pense que ça nous permet de tisser de nouveaux liens et que ça a une bonne influence.

19. Comment définissez-vous votre bien-être dans le travail ?

C'est quand même un domaine assez spécial car l'hiver on est dans le froid et l'été dans la chaleur, donc je pense que le bien-être est assez réduit. Maintenant, on fait tout pour mettre en œuvre, on fait des pauses de temps en temps, il y a une machine à café dans la camionnette, on va de temps en temps manger une pizza, des frites. Le bien-être en lui-même on peut en prendre un sacré coup et perdre de la motivation suite au climat du pays. Mais je dirai que je me sens bien.

Perception de la Réussite

20. Sauriez-vous me définir votre perception de la réussite ?

Je dirais avant tout c'est d'être libre, de faire ses semaines comme on veut. Se lever le matin, ne devoir rien à personne et de faire ce qu'on aime surtout.

Je pense qu'on a jamais vraiment réussi. On peut avoir une fin de chantier qui s'est très bien passé comme une victoire mais on a toujours de nouveaux défis. Surtout à 23 ans, c'est compliqué de se dire si on a réussi. Il est toujours plus important d'avancer petit-à-petit que de faire un très grand pas et de se casser la figure après.

Performance d'entreprise

21. Quels sont les indicateurs qui vous permettent de dire si votre entreprise se porte bien ?

C'est avant tout mon comptable, chaque trimestre on fait un bilan pour voir si l'entreprise se porte bien. On voit aussi aux échos des clients, à la réputation qu'ils nous font. Cela permet aussi de voir si ça se passe bien et si on doit s'inquiéter ou pas.

Relation au travail

22. Dans quelle mesure vos relations avec la clientèle influencent votre perception de la réussite ?

C'est un peu la logique des choses, si tu travailles bien et que tu es poli avec tes clients, que tu as du respect envers eux, que tu es à l'écoute ils vont, dans la plupart des cas, être satisfaits du travail et te recommander à d'autres.

Épanouissement personnel

23. Est-ce que, selon vous, l'épanouissement au travail influence votre réussite ?

Oui, si on fait quelque chose qu'on aime pas, on saurait pas réussir, pas être motivé. Surtout dans des moments de stress ou plus compliqué. Je pense quand on aime son travail, ça nous donne de l'acharnement, de la détermination. Beaucoup de gens abandonneraient s'ils n'avaient pas de motivation ou n'aimeraient pas leur travail dès qu'il y a un problème.

Impact communautaire

24. Est-ce que, selon vous, le fait que votre activité ait un impact communautaire influence votre réussite ?

Je ne pense pas que cela ait un impact dans mon cas.

Récompenses financières personnelles

25. Est-ce que, selon vous, le rapport financier influence votre réussite ?

Oui quand même je pense. On est quand même content quand on termine un chantier, que le chantier est rentable. Quand on voit qu'on a bien gagné sa vie. On se dit, qu'on a pas travaillé dur pour rien, qu'on a pas passé du temps à faire un devis pour rien. Quand on reçoit notre argent, ça a une certaine satisfaction et ça a un rapport avec la réussite.

26. Sauriez-vous classer par ordre d'importance les cinq dimensions « Performance d'entreprise, relation au travail, épanouissement personnel, impact communautaire et récompenses financières personnelles » pour définir votre perception de la réussite dans votre activité ?

D'abord, l'épanouissement personnel c'est le plus important. On ne sait pas se lever le matin et être motivé pour la journée si on aime pas ce qu'on fait. Après la récompense financière, on est quand même très content après autant d'heure de travail et de stress quand l'argent est là. Après je dirais les performances d'entreprise car c'est chouette de voir le développement de l'entreprise. Après je dirais les relations au travail c'est quand même important. S'il n'y a pas de bonnes relations, ça ne peut pas avancer. Et en dernier, l'impact communautaire.

27. Pensez-vous que votre bien-être et motivation impactent votre réussite ?

La motivation oui, c'est certain. C'est vraiment ça qui fait qu'on peut réussir. Mais le bien-être je saurai pas répondre. Je pense que si on veut réussir, on est obligé de passer par du stress, de l'angoisse et ça c'est pas vraiment un bien-être.

Annexe 11 : Répondant 10 - Eline

1. Pouvez-vous vous présenter en quelques mots ?

Je m'appelle Eline, j'ai 28 ans, indépendante depuis bientôt 2 ans, je me suis lancée dans mon métier passion, ostéopathe pour animaux après 5 ans d'études en Normandie. J'exerce sur les chiens, les chats, les équidés et les bovins.

2. Depuis combien de temps travaillez-vous dans votre propre entreprise ? Ou depuis combien de temps êtes-vous pensionnés ?

J'ai ouvert mon entreprise en octobre 2024.

3. Quel a été votre parcours avant de devenir entrepreneur ?

Après un parcours secondaire général orienté mathématiques - sciences - latin, j'ai d'abord commencé par un bachelier en Sciences Biologiques à l'ULB. Je pensais vouloir être vétérinaire, mais après un stage d'observation, je n'ai pas du tout accroché au quotidien d'une vétérinaire équin. L'ostéopathie pour animaux était déjà dans ma tête depuis longtemps, mais de nombreux freins m'empêchaient de pouvoir le faire, d'abord le coût des études, c'est un métier reconnu en France mais les écoles sont exclusivement privées. Mais aussi l'absence de cadre légal d'exercice en Belgique.

Puis, après un événement familial et une fois mon diplôme de bachelier en poche, j'ai eu l'occasion de pouvoir commencer des études à l'Ecole Française d'Ostéopathie Animale (EFOA) de Caen sur 5 ans. J'ai soutenu mon mémoire en septembre 2024, et je me lançais en octobre, après avoir suivi certains modules de « Je monte ma boîte » proposés par l'IFAPME, dans le cadre d'un suivi en SAACE (structure d'aide à l'auto-crédation d'emploi), chez CREO (aujourd'hui AVOMARC).

Motivations entrepreneuriales

4. Pourquoi vous êtes-vous lancé dans l'entrepreneuriat ? Qu'est-ce qui vous a amené à cela ?

L'entrepreneuriat n'était pas un objectif, mais une obligation pour pouvoir exercer mon métier, sous la forme d'une profession libérale en personne physique. Tout simplement car c'est la seule forme sous laquelle je peux exercer mon métier

Contribuer à un changement dans le monde

5. Votre entreprise répond-elle à une volonté de changer ou d'améliorer quelque chose dans le monde ? Si non, l'envisagez-vous ?

Changer quelque chose dans le monde c'est un peu excessif, mais elle répond à ma passion des animaux, mais surtout du maintien de leur santé, de leur confort de vie, mais aussi de sensibilisation et d'informations auprès des propriétaires des bonnes pratiques, d'explication des besoins propres à chaque espèce.

Viser une rentabilité croissante

6. À quel point la recherche de profit a-t-elle motivé votre envie de devenir entrepreneur et d'y parvenir ?

Assez peu, mon entreprise n'est pas vouée à grossir, je suis seule pour l'instant à gérer l'entièreté de la charge.

7. Avez-vous des ambitions sur le développement financier ?

Mon ambition est de pouvoir trouver l'équilibre idéal pro-perso, en disposant d'un confort de vie suffisant, et le développement financier y contribue certainement.

Continuer une tradition familiale

8. Avez-vous eu une influence familiale lors de la création de votre entreprise ?

Mes grands-parents étaient indépendants, du côté maternel et paternel. Ce statut ne m'était donc pas vraiment inconnu. Mais je ne dirais pas que c'était une influence familiale parce que ça n'a pas motivé mon choix.

9. Avez-vous voulu suivre une tradition familiale que vous allez poursuivre ?

Non

Se lancer par nécessité

10. Devenir entrepreneur était un choix par envie ou plutôt pour régler des soucis de contexte professionnel difficile ? (*pull/push*)

Je suis ostéopathe pour animaux par choix, mais le statut d'entrepreneur est plutôt par obligation, parce que c'est le seul statut qui me permet d'exercer. Si d'autres modèles étaient possibles (salariat,...) ils auraient également été considérés.

Vous êtes-vous lancé parce qu'une occasion intéressante est arrivée à un moment donné ?

J'ai pu me lancer dans les études suite à un héritage familial qui est tombé au bon moment, qui m'a permis de m'affranchir en partie des contraintes financières. Le suivi en SAACE m'a permis d'obtenir un financement « AIRBAG » de la région wallonne, qui permet de se lancer avec un coup de pouce financier.

11. Parmi les différents sujets que je viens d'aborder (impact sociétal, le terme financier, l'influence familiale et la nécessité, lequel vous semble le plus déterminant dans votre décision de devenir entrepreneur ?

Je dirais nécessité, puisque c'est le seul statut qui me permet d'exercer.

12. Vos motivations ont-elles évolué ? En avez-vous d'autres aujourd'hui ?

Mon lancement étant relativement récent, je ne pense pas, non.

Bien-être entrepreneurial

Acceptation de soi

13. Comment décririez-vous votre état avec vous-même en étant entrepreneur, vos atouts, vos limites ? Comment les gérez-vous ?

Mes atouts, je dirais que je suis organisée, investie, rigoureuse au niveau de la comptabilité par exemple. Je m'intéresse également au point de vue juridique, de gestion en plus de mon métier d'ostéopathe pour animaux. Je me débrouille aussi dans la gestion de la communication, les réseaux sociaux... J'ai facilement contact avec des clients. Je suis aussi passionnée par mon métier, je ne compte pas mes heures, et je suis perfectionniste sur le travail que je délivre. Par rapport à mes limites, je dirais qu'au niveau physique, je ne pourrais pas enchaîner un grand nombre de consultations sur une seule journée, surtout pour les gros animaux. J'ai peu confiance en moi, et des avis négatifs ou des retours moins positifs qu'espéré me font énormément me remettre en question, voire douter de mes compétences, et donc de mon métier et de mes choix. Le fait que je sois aussi perfectionniste, ça représente un problème parce que je suis seule à gérer mes horaires. Et donc, je travaille très tard parfois et je mets ma vie personnelle de côté. Je me demande parfois comment je ferais si je devais gérer une vie de couple et/ou de famille en plus de mon travail et de mes loisirs. Pour ça, je suis suivie par une psychologue pour m'aider à prendre confiance en moi et en mon estime, et gérer mes émotions négatives.

Croissance personnelle

Avez-vous appris depuis que vous êtes indépendant ? Cela est-il important pour votre bien-être ?

Oui, beaucoup. La patience, le détachement de certaines situations qui ne sont pas sous mon contrôle, même si c'est encore en cours, en plus évidemment de l'expérience professionnelle que j'acquiers auprès de chaque animal que je soigne et d'humain que je côtoie.

J'ai aussi appris la gestion d'une clientèle, d'un agenda, de tournée car je ne pratique qu'à domicile, mais aussi le contact avec les autres professionnels sur le terrain comme les vétérinaires, maréchal-ferrant,...

Sens/but dans la vie

14. Quel sens/quel but donnez-vous à votre travail en tant qu'entrepreneur ? Est-ce que cela correspond à vos valeurs ?

J'ai fait de ma passion, mon métier. Mon but est de pouvoir soulager le plus possible les animaux, ou les envoyer vers la personne compétente si ses troubles dépassent mes compétences. Oui, ce métier correspond à mes valeurs.

Maîtrise de l'environnement

15. Comment faites-vous face aux exigences externes qui influencent votre activité ? (gouvernement, administratif, etc) ? Est-ce que cela a un impact sur votre bien-être ?

Mon métier ne dispose actuellement d'aucun cadre légal en Belgique. Avec d'autres ostéopathes pour animaux, une union professionnelle (SBOA) a été créée pour avoir une voix dans les négociations, notamment face à l'UPV (union pro des vétérinaires), qui considèrent que l'ostéopathie est une compétence exclusivement vétérinaire. Cette situation est très stressante pour les jeunes travailleurs, surtout face à l'UPV qui dispose d'un important lobby politique et d'un très grand nombre d'adhérents par rapport à nous.

Cela a un impact sur mon bien-être mental et mon stress.

Autonomie

16. Comment définiriez-vous votre autonomie ? Est-ce que cela a un impact sur votre bien-être ?

L'autonomie est quand même à double tranchant. Alors évidemment, c'est très confortable d'être son propre patron, de ne dépendre de personne pour le choix des vacances, des horaires, du volume d'heures de travail. Mais d'un côté une personne peut nous dire d'arrêter quand on en fait trop. Quand la fatigue s'accumule, ça peut mener à des performances plus basses dans l'entreprise. Ce statut implique aussi un salaire fluctuant

selon la demande, je travaille principalement en B2C. Ce qui est un facteur évidemment stressant sur le plan financier.

Relations positives avec les autres

17. Dans quelle mesure vos relations familiales et avec la clientèle influencent-elles votre bien-être ?

Les interactions avec les clients sont la plupart du temps très positives, et ont un impact très positif sur mon bien-être et mon humeur. Contrairement à la gestion des clients mécontents et d'éventuels conflits qui génèrent énormément de stress, d'insomnies et de symptômes parfois physiques (ulcères gastriques) parce que ça implique aussi du stress par rapport à la réputation et donc à la diminution éventuelle de futurs clients, et donc à une diminution du salaire.

18. Comment définiriez-vous votre bien-être dans le travail ?

Le bien-être serait de faire un travail avec du sens, sans forcer sur le plan physique, dans une quantité qui permet de faire un travail optimal tout en gardant du temps pour une vie personnelle sur le côté. A l'heure actuelle, je me sens bien.

Perception de la Réussite

19. Sauriez-vous me définir votre perception de la réussite ?

Atteindre ses objectifs même si tout ne se passe pas comme prévu. Être heureux dans ce que l'on fait même si tout n'est pas parfait ou idéal.

Pour moi, la réussite c'est la capacité à trouver son marché, une clientèle cible et qui nous ressemble, sans renier ses valeurs ou perdre sa passion. Je considère ma réussite au moment où je peux être rémunéré correctement aussi, à la hauteur de mon travail, sans me noyer dans une charge trop importante qui pourrait impacter le bien-être moral ou physique.

Performance d'entreprise

20. Quels sont les indicateurs qui vous permettent de dire si votre entreprise se porte bien ?

Je monitore chaque mois le nombre de nouveaux clients et leur origine, le nombre de consultations/espèce et leur CA propre, le CA global et bien sûr les charges. Mon entreprise étant jeune, j'attends encore une croissance, même si elle n'est plus aussi exponentielle qu'au début bien sûr.

Relation au travail

21. Dans quelle mesure vos relations avec la clientèle influencent votre perception de la réussite ?

La relation avec les propriétaires d'animaux est évidemment déterminante. C'est un métier où le bouche-à-oreille est très important pour avoir de nouveaux clients. Il permet aussi d'avoir une bonne image auprès des autres professionnels, qui peuvent devenir dans certaines conditions des collaborateurs et donc participer à la croissance de l'entreprise.

Épanouissement personnel

22. Est-ce que, selon vous, l'épanouissement au travail influence votre réussite ?

Evidemment

Impact communautaire

23. Est-ce que, selon vous, le fait que votre activité ait un impact communautaire influence votre réussite ?

Je ne pense pas que mon entreprise ait un important impact communautaire, donc non je pense pas.

Récompenses financières personnelles

24. Est-ce que, selon vous, le rapport financier influence votre réussite ?

Oui bien sûr, c'est un cercle vertueux qui motive et rassure.

25. Sauriez-vous classer par ordre d'importance les cinq dimensions « Performance d'entreprise, relation au travail, épanouissement personnel, impact communautaire et récompenses financières personnelles » pour définir votre perception de la réussite dans votre activité ?

Tout d'abord, je dirais l'épanouissement personnel, puis performance d'entreprise, récompenses financières personnelles, relation au travail et l'impact communautaire

26. Pensez-vous que votre bien-être et motivation impactent votre réussite ?

Bien sûr ! Je fais un travail où l'écoute, la patience et la gestion des émotions sont super importants pour avoir un contact optimal avec les animaux, et donc pouvoir les soigner le mieux possible. Quand je ne vais pas bien, j'observe un impact direct sur mes performances, donc sur les résultats sur les animaux, sur la satisfaction des clients, etc...

Annexe 12 : Tableau des verbatims : Motivations entrepreneuriales

Répondants	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
« Être son propre patron sans dépendre de quelqu'un d'autre »	X			X	X					
« Faire à ma manière »		X					X		X	
« C'est plus avantageux d'être indépendant »			X							X
« J'ai senti le bon moment suite à la baisse de travail chez mon patron »					X	X				
« Dans le temps, ce sont mes parents qui m'ont conseillé à m'installer en tant qu'indépendant »								X	X	
« Prendre soin des autres c'est ce que je cherche à améliorer dans le monde»		X	X	X						X
« Ce que je cherche à améliorer dans le monde, ce sont avec les énergies renouvelables, des solutions peu énergivores »							X			
« La volonté d'améliorer quelque chose dans le monde est la pratique de l'économie circulaire »								X		
« La volonté de changer quelque chose dans le monde c'est de trouver des solutions pour moins polluer »									X	

« Le profit n'a pas été la raison principale d'être entrepreneur »	X	X	X			X	X	X	X	X
« Je pensais gagner plus en étant entrepreneur, mais au final non »					X					
« M'agrandir en terme financier n'est pas mon ambition »	X	X								
«Avoir un équilibre financier mais aussi idea-pro est une ambition financière »			X			X				X
« Je n'ai pas d'ambition sur le développement financier »	X			X						
« Avoir une ambition financière me paraît impossible »		X			X					
« Mon ambition sur le terme financier est de me développer et d'avoir une entreprise bien »									X	
« Je n'ai pas eu d'influence familiale ni suivi de tradition »	X									
« Je connaissais des gens indépendants qui m'ont conseillé à le devenir »		X		X		X				
« Mes parents/ou l'un de mes parents (grand parent) étaient indépendants, j'ai baigné dedans »			X				X		X	X
« Mes parents m'ont conseillé à devenir indépendant »								X		

« Cela s'est discuté avec ma compagne pour la vie de famille »					X					
« Je n'ai pas suivi de tradition »		X	X		X	X	X	X		X
« Oui, je suis une tradition familiale »									X	
« Devenir entrepreneur était un choix par envie plutôt que pour régler des soucis de contexte professionnel difficile »	X	X	X		X	X	X			
« Devenir entrepreneur était plutôt par obligation »										X
« Devenir entrepreneur était plutôt un choix par obligation au début »									X	
« Devenir entrepreneur était pour régler des soucis de contexte professionnel difficile »				X						
« La nécessité est le sujet le plus déterminant dans ma décision de devenir entrepreneur »	X									X
« L'impact sociétal est le sujet le plus déterminant dans ma décision de devenir entrepreneur »		X	X			X		X		
« Le financier est le sujet le plus déterminant dans ma décision de devenir entrepreneur »				X					X	
« L'influence familiale est le sujet le plus déterminant dans ma décision de devenir entrepreneur »					X	X				

« Je n'ai pas de nouvelles motivations depuis le début »	X	X	X		X		X			X
« Mes motivations ont évoluées dans le savoir d'avoir plus de clients et d'augmenter le chiffre d'affaire »				X		X				
« Mes motivations ont évoluées dans le sens d'avoir plus de gros chantier »									X	
« La nécessité a évolué depuis »								X		

Annexe 13 : Tableau des verbatims : Bien-être entrepreneurial

Répondants	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
« Mes atouts sont que je suis organisé avec les clients »	X					X				X
« Je ne gère pas trop le rush des clients, je passe mes journées dans le travail»		X			X				X	
« Je suis seul à tout gérer »		X			X				X	
« Mes atouts sont que je suis serviable et j'aime aider les gens »			X	X						
« Mes atouts sont que je suis commerciale »				X						
« Mes atouts sont que je suis patient »			X					X		
« Mes atouts font que je suis assez disponibles, je ne compte pas les heures»								X		X
« Mes atouts sont que j'ai de l'empathie pour les clients»				X						
« Je reconnais mes limites quand je sens que je dois déléguer »			X							
« Je gère mes émotions face aux conflits avec les clients »	X									
« Mes atouts c'est que je suis plus à l'aise émotionnellement depuis que je suis entrepreneur »							X			

« Mes atouts sont que je gère la communication sur les réseaux sociaux »										X
« Mes atouts sont que je suis perfectionniste dans mon métier »										X
« Je ressens du stress au niveau financier »							X			
« J'ai du stress permanent avec mon travail, suite à la gestion permanente de l'entreprise via réseau, téléphone, ... »					X					
« J'ai peu confiance en moi »										X
« J'ai appris depuis que je suis indépendant via des formations»	X									
« J'ai appris à prendre confiance en moi depuis que je suis indépendante »		X								
« J'ai appris à gérer mes horaires »			X						X	X
« J'ai appris à avoir plus d'empathie »				X						
« J'ai appris à avoir du contact avec les gens, à les comprendre »						X				
« J'ai appris avec d'autres contacts, sur le métier»							X	X		X
« J'ai appris à avoir du caractère envers les clients »									X	
« J'ai appris à avoir de la patience »										X

« Je n'ai pas appris depuis je suis entrepreneur »					X					
« Le fait d'avoir appris impacte mon bien-être »	X	X	X	X		X	X		X	X
« Le sens que je donne au travail est le bien-être des clients »	X	X	X							X
« Le but que je donne au travail est de rester abordable pour mes clients »				X		X				
« Le but que je donne au travail et de satisfaire les clients »					X	X	X	X	X	
« Le but que je donne à mon travail est de me mettre des difficultés pour relever de nouveaux défis »							X			
« Les exigences externes (taxes) impactent mon bien-être »	X		X		X					
« Les exigences externes (administratif) impactent mon bien-être »		X	X	X		X				
« Les exigences externes (absence de reconnaissance légale du métier en Belgique) impacte mon bien-être »										X
« Les exigences externes n'impactent pas mon bien-être »							X	X	X	

« Mon autonomie impacte mon bien-être positivement »	X			X	X		X	X		
« Mon autonomie impacte mon bien-être négativement »		X				X			X	
« Mon autonomie impacte mon bien-être positivement mais aussi négativement »										X
« Mon autonomie impacte positivement mon bien-être quand je délègue certaines choses »			X							
« Avoir du social avec les clients influence mon bien-être »	X		X	X		X		X	X	X
« Mes relations familiales influencent mon bien-être négativement (moins de temps pour eux)		X								
« Mes relations familiales influencent mon bien-être positivement »							X			
« Mes relations familiales influencent mon bien-être au niveau organisation »						X				
« Le social avec les clients impacte mon bien-être au niveau familiale, lorsque je rentre d'une journée de travail »					X					
« Mes relations clientèles n'influencent pas mon bien-être »							X			

« Pour définir mon bien-être, je travaille par passion »	X									
« Je me sens bien, à l'aise et en confiance dans mon travail »		X								
« Je me sens bien, en globalité, dans mon travail »			X	X					X	
« Je me sens seul dans mon travail »					X	X	X	X		X
« Mon bien-être dépend du climat »									X	

Annexe 14 : Tableau des verbatims : La perception de la réussite

Répondants	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
« Ma perception de la réussite c'est d'avoir beaucoup de clients/ de commandes»	X			X						
« Ma perception de la réussite c'est que les clients reviennent »		X								
« Ma perception de la réussite c'est d'avoir du bouche-à-oreille qui fait parler de moi »	X				X			X		
« Ma perception de la réussite c'est de se sentir bien au travail »			X							X
« Ma perception de la réussite c'est de satisfaire les clients »			X	X	X		X	X		
« Ma perception de la réussite c'est d'aimer ce qu'on fait»					X				X	
« Ma perception de la réussite c'est d'avoir un bénéfice »			X		X					X
« Ma perception de la réussite c'est de faire évoluer l'entreprise »				X						
« Ma perception de la réussite c'est d'avoir une bonne stabilité financière et familiale tout en gardant le bien-être de la famille »						X				

« Ma perception de la réussite c'est de ne pas être en faillite »								X		
« Ma perception de la réussite c'est de trouver sa clientèle cible qui nous ressemble, sans renier ses valeurs ou perdre sa passion »										X
« L'indicateur qui me permet de dire si l'entreprise se porte bien est la comptabilité, le bénéfice »	X		X		X	X			X	X
« L'indicateur qui me permet de dire si l'entreprise se porte bien est l'agenda rempli »	X				X	X	X			
« L'indicateur qui me permet de dire si l'entreprise se porte bien est la fidélité des clients »		X		X				X		
« L'indicateur qui me permet de dire si mon entreprise se porte bien est le bouche-à-oreille en terme de réputation positive »					X			X	X	
« L'indicateur qui me permet de dire si mon entreprise se porte bien est la satisfaction des clients »							X			
« L'indicateur qui me permet de dire si mon entreprise se porte bien est le nombre de consultation »										X
« Les relations clientèles influencent la perception de la réussite sur les changements et oublis des rendez-vous par les clients »	X									

« Les relations clientèles influencent la perception de la réussite sur la satisfaction des clients »	X	X		X	X				X	
« Les relations clientèles influencent la perception de la réussite sur la capacité à répondre aux attentes des clients »			X							
« Les relations clientèles influencent la perception de la réussite sur la relation de confiance »						X				
« Les relations clientèles influencent la perception de la réussite sur la négociation du prix du service »						X				
« Avoir une bonne relation avec la clientèle influence la perception de la réussite »							X			
« Les relations clientèles influencent la perception de la réussite via le bouche-à-oreille et donc l'élargissement de la clientèle »								X	X	X
« L'épanouissement au travail influence ma réussite »	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
« L'impact communautaire n'influence pas ma réussite »	X							X		
« Je n'ai pas d'impact communautaire »							X		X	X
« L'impact communautaire influence ma réussite »		X		X	X	X				

« L'impact communautaire influence ma réussite plus client par client »			X							
« Le rapport financier influence ma réussite »	X		X	X	X		X	X	X	X
« Le rapport financier n'influence pas ma réussite »		X								
« Le rapport financier n'est pas une priorité pour ma réussite, mais il faut une stabilité »						X				
« La performance d'entreprise, relation au travail, épanouissement personnel, impact communautaire et récompenses financières sont au même niveau »	X									
« Ordre d'importance : La relation au travail, l'impact communautaire, la performance d'entreprise, les récompenses financières et l'épanouissement personnel. »		X								
« Ordre d'importance : L'épanouissement personnel, relation au travail, les récompenses financières, l'impact communautaire et la performance d'entreprise »			X							
« Ordre d'importance : L'épanouissement personnel, relation au travail, la performance d'entreprise, les récompenses financières et l'impact communautaire »				X						
« Ordre d'importance : L'épanouissement personnel, la performance d'entreprise, l'impact					X					

communautaire, la récompense financière et la relation au travail »										
« Ordre d'importance : L'épanouissement personnel, la performance d'entreprise, les récompenses financières, la relation au travail et l'impact communautaire »						X	X			X
« Ordre d'importance : L'épanouissement personnel, les récompenses financières, la performance d'entreprise, la relation au travail et l'impact communautaire »									X	
« Ordre d'importance : La performance d'entreprise, les récompenses financières, la relation au travail, l'épanouissement personnel et l'impact communautaire »								X		
« Je considère ma réussite à partir du moment où j'ai plus de client que auparavant »	X									
« Je considère ma réussite lorsque le chiffre est bon, mais le relationnelle est quand même le plus important pour moi. Le chiffre d'affaire est inévitable »		X								
« Je considère ma réussite à partir du moment où il y a juste milieu entre la stabilité financière et la stabilité familiale »						X				
« Je considère ma réussite lorsque je n'ai jamais été en faillite et qu'il y a eu de la satisfaction envers les clients »								X		

« Je considère ma réussite au moment où je peux me rémunérer correctement, à la hauteur du travail, sans me noyer dans une charge trop importante qui pourrait impacter le bien-être physique ou morale ».										X
« La motivation et le bien-être impactent ma réussite : Si on n'est pas bien et qu'on n'a pas de motivation, cela risque d'endommager la réussite»	X	X	X	X	X	X	X	X		X
« La motivation impacte ma réussite mais le bien-être, peut-être pas »									X	

