

Annexe 13 – Retranscription de l'entretien 8

Emilie : Bonjour!

Entrepreneuse 8 : Salut Emilie, tu vas bien ?

Emilie : Ça va super et vous ?

Entrepreneuse 8 : Top, nickel! Attends deux petites secondes, je vais éteindre la musique.

Emilie : Oui oui, pas de soucis! Mais du coup, merci beaucoup d'avoir accepté cette invitation et de prendre de votre temps pour justement répondre à mes petites questions.

Entrepreneuse 8 : Avec plaisir !

Emilie : Donc, du coup, juste pour remettre un petit peu de contexte, donc moi, je suis étudiante en sciences de gestion, en master, à Louvain. Et je fais du coup mon mémoire sur l'entrepreneuriat féminin et plus précisément la question de légitimité qu'ont les entrepreneuses avec un petit focus sur la question du financement et des partenariats, mais de manière générale, la question principale, c'est vraiment la légitimité du point de vue de l'entrepreneuse elle-même. Et donc, voilà, donc pour ça, j'interviewe plusieurs entrepreneuses pour avoir leur point de vue personnel à elle. Donc, il n'y a pas de bonnes ou de mauvaises réponses, c'est vraiment juste votre expérience qui compte, c'est plus important.

Entrepreneuse 8 : Ça marche.

Emilie : Donc, l'entretien se divise en plus en parties, donc on va d'abord parler de votre contexte personnel à vous, la perception de légitimité que vous avez aussi bien d'un point de vue personnel que du projet. Ensuite, on parle un petit peu, du coup, du financement et des partenariats, et enfin, il y aura une petite partie sur l'évolution de la légitimité au fur et à mesure du temps. Donc, voilà, si vous êtes prête, on peut commencer.

Entrepreneuse 8 : Nickel !

Emilie : Du coup, est-ce que vous pouvez peut-être commencer par me raconter brièvement votre parcours avant la création de votre entreprise ?

Entrepreneuse 8 : Oui, bien sûr. Alors du coup, moi, j'ai une formation en Marketing, puis, je me suis assez vite orientée vers l'événementiel, c'est ce qui m'avait toujours intéressée. J'ai bossé pendant ça, je pense qu'on s'en fiche un peu, j'ai bossé pendant 2 ans et demi dans une boîte qui proposait des voitures électriques partagées à Bruxelles. Et puis, j'ai rejoint l'équipe d'une boîte, j'étais la première employée là-bas. Maintenant, ils sont 300

je crois. Et donc, ce qu'on faisait, c'était organiser des teambuildings pour des sociétés. Moi, j'ai été assez vite responsable. Donc, au début, j'organisais des teambuildings en Belgique. Et puis j'ai ouvert un département voyage dans la boîte. J'étais actionnaire de la boîte. C'était vraiment comme mon bébé, quoi. Et donc, j'ai fait ça dans quoi 5-6 ans. Entre-temps, il y a eu énormément d'acquisitions d'autres entreprises. En fait, l'idée de cette boîte, c'était d'avoir tout en interne. Et donc, on a acheté un groupe qui avait plein de lieux pour pouvoir organiser tous nos événements. On a racheté des entreprises qui avaient pleins d'activité. On a racheté un service de traiteur. Donc bref l'idée était vraiment d'avoir tout en interne, et comme ça, dès qu'un client, une société venait nous voir en disant : « Tiens, j'aimerais organiser un événement pour ma boîte », nous, on avait tout en interne à leur proposer. Que ce soit du logement, du catering, des activités, enfin on avait tout en interne. La seule chose qu'on avait pas c'était une compagnie de bus ou d'avions. Et donc, moi, j'ai développé le département et donc mon rôle, c'était d'amener les équipes vivre des expériences et des aventures à l'étranger. Et donc, souvent je partais pendant 2-3 jours, parfois 5-6 avec des équipes. Et donc l'idée, c'est vraiment de leur faire vivre quelque chose d'assez unique. Et puis, dans un contexte personnel qui était plus compliqué. J'ai divorcé. Et j'ai eu envie un peu d'autres choses. J'ai senti que j'avais un peu fait le tour et j'avais beaucoup donné dans cette boîte, et donc j'ai quitté la boîte et j'ai été vivre en Afrique du Sud.

Emilie : Ok, changement total !

Entrepreneuse 8 : Oui, changement total ! Reset de toute ma vie ! Et puis, je suis revenue en Belgique. Il faut savoir aussi que j'ai fait un gros accident de vélo, de VTT. Je faisais beaucoup de sport. J'ai fait un accident de vélo qui m'a cassé le dos. Et du coup, j'ai dû être opérée du dos, j'ai été longtemps alitée, je pouvais plus bouger tout ça, et donc j'ai été un peu forcée de m'arrêter dans mon élan de sport et de passion de vie à 200 %. Et je me suis beaucoup plus focalisée sur des activités plus douces et qui me connectaient un petit peu plus à moi, donc j'ai beaucoup fait de respiration, de méditation, je me suis formée à la guérison par le mental, parce que malgré mes traitements, j'ai encore de grosses douleurs à la colonne. Et donc en fait, à un moment, je me suis dit : « Mais tiens, qu'est-ce que je pourrais faire de tout ça, de cette ancienne vie qui était vraiment dans le sport, dans la passion et parfois un petit peu trop dans excès, mais avec cette vie un peu plus douce ? ». Et donc j'ai décidé de lancer ma boîte qui est toujours dans l'événementiel, toujours dans l'accompagnement de groupes, toujours dans l'envie de faire vivre des moments assez

forts aux gens, mais avec ce côté qui est un peu plus recentrage sur soi, prendre le temps et avoir une toute autre dimension que uniquement celle du fun et du sport. Aujourd'hui, j'intègre aussi dans mes aventures des moments, justement, où on marche et où on marche en silence des moments où on prend le temps de respirer, ou on fait des bains glacés etc., c'est toujours dans le but de sortir les gens de leur quotidien, les déconnecter du monde de tous les jours, les déconnecter de leur téléphone, les déconnecter de leur montre, fin, vraiment, prendre un moment hors du temps et les reconnecter à eux, à l'équipe et à la nature. Donc ça, c'est un petit peu le parcours qui m'a amené à créer ma société il y a 2 ans.

Emilie : Ok, donc vouloir aussi bien avoir le côté divertissement, on va dire, que la reconnexion peut être mentale avec l'environnement autour.

Entrepreneuse 8 : Exactement, oui, c'est ça.

Emilie : Ok, ok, parfait ! Et du coup, vous avez parlé de l'entre-deux par rapport à ce que vous faisiez avant, et ce que vous faites maintenant. Est-ce qu'il y a eu un moment déclencheur où vous êtes dit : « Ok, là maintenant, c'est bon, je veux plus rester là où je suis, je veux me lancer maintenant, j'ai assez attendu, maintenant je me sens prête ».

Entrepreneuse 8 : Ce moment d'arrêt suite à mon hospitalisation a été quand même, je pense, un moment assez clé. Et au-delà des moments, je dirais plus aussi des personnes, des gens avec qui j'ai échangé qui me disaient : « Mais c'est sûr, tu es faite pour ça, pourquoi est-ce que tu ne le fais pas en fait ? ». Parce que c'est sûr que j'ai beaucoup donné dans cette boîte mais toujours avec la frustration de : « C'était pas ma boîte ». Et là, c'était quand même l'idée de se dire : « Bah tiens, qu'est-ce qui te retient ? Pourquoi tu n'oses pas ? ». Et donc oui, il y a plus une ou deux personnes en tête qui m'ont vraiment donné cette confiance et qui m'ont poussé à le faire, avec cet accident aussi.

Emilie : C'était une combinaison en fait. Et dans quel état d'esprit est-ce que vous étiez au moment de créer votre entreprise ? Est-ce que vous étiez plus stressée peut-être ou alors impatiente de démarrer ou angoissée ?

Entrepreneuse 8 : Non, alors c'est marrant, mais je pense que j'étais plutôt insouciante et pas consciente exactement que je me lançais. Donc, ça a été vraiment très doux. C'était plus une idée, et puis c'était : « Est-ce que je ferais ça comme ça un peu sur le côté pour le fun et puis je retrouve un vrai job ? ». Et puis justement, cette personne que j'ai en-tête qui m'a dit : « Mais fais un essai, demande à tes potes et ta famille, j'en sais rien, vraiment à tes proches s'ils veulent faire un essai ». Et en fait, j'ai fait mon premier évènement que,

c'était un événement Friend & Family, donc c'était soit des copains, soit des gens avec qui je m'entends bien qui avaient envie de me faire plaisir, mon frère et ma sœur, enfin, vraiment, on était 15. Et en fait, ça reste encore presque aujourd'hui le plus incroyable séjour qu'on a eu parce que c'était totalement spontané. Il n'y avait rien de préparé. Et en fait, c'est comme ça que, après le dernier cercle de partage qu'on a fait à la fin du week-end, tous les témoignages disaient : « Mais enfin, c'est tellement ça, ça a trop de sens, c'est ça que tu dois faire ». Et donc en fait, c'est venu naturellement, mais donc il y a pas un moment où je me suis dit : « Ok, je suis impatiente, je vais lancer ma boîte ». Enfin, je savais même pas que j'allais lancer quelque chose à ce moment-là, je faisais juste un test.

Emilie : Et donc, c'est, on va dire, plus ton entourage aussi qui vous a portée, motivée à créer cette activité, en fait.

Entrepreneuse 8 : Oui, c'est ça.

Emilie : Ok, incroyable. Et du coup, même si ça a été assez doux, est-ce que vous considérez que vous aviez les compétences nécessaires pour débiter l'activité, ou est-ce que vous estimiez qu'il y en avait encore qui fallait développer ?

Entrepreneuse 8 : Alors j'estimais et j'estime toujours qu'on n'est jamais assez formé. Alors-moi, il y a beaucoup de mes activités que je propose pendant mes week-ends qui sont des activités que j'ai faites moi dans des stages, des formations ou des retraites. C'est vraiment tout ce qui m'a parlé et qui a formé ou qui a fait que je devienne cette personne-là, qui a pu me toucher dans certaines expériences que j'ai envie de te reposer à des gens. Mais donc, je suis pas du tout ultra formé, et du coup j'ai vraiment fort ce sentiment de l'imposteur quand je vais votre société. Et pourtant, on me le demande rarement en termes de formation. Mais c'est toujours un peu mon stress, c'est de me dire : « Oui, non, je ne suis pas ultra formée pour ça ». Et est-ce que je me sentais prête ? Non et je me sens je me sens jamais prête. C'est marrant parce que mes proches souvent, quand j'ai un événement et que je me dis : « Est-ce que ça va aller ? », on me dit toujours : « Mais ça va toujours », mais tu as toujours ce stress avant quoi, donc, voilà.

Emilie : Et du coup, comment est-ce que vous décririez le sentiment de légitimité que vous aviez au début, quand vous avez commencé, vu que ça a été assez progressif, est-ce que vous vous sentiez légitime de lancer cette activité ?

Entrepreneuse 8 : Légitime oui, parce que ça fait des années que je suis dans le secteur, qu'accompagner des groupes, je l'ai toujours fait, donc quand même. Et je me sens encore plus légitime aujourd'hui parce que j'ai de plus en plus d'expérience, j'ai de plus en plus

de groupes que j'anime, plus en plus de cas différents, du composé avec le moment et où maintenant, mais je sais, tiens, typiquement c'était il y a 2 mois, je crois, j'ai eu un patron d'entreprise qui reprenait une équipe et l'équipe était un peu à tous se tirer dans les pattes. Il n'y avait pas une ambiance et une énergie très faciles. Demain, je sais que si j'ai ce même cas de figure, je sais comment le gérer. Mais donc, à chaque fois que j'ai des nouvelles demandes, j'apprends toujours un peu sur le tas. Mais donc, j'ai quand même un sentiment que je me sens de plus en plus légitime ou en tout cas que j'ai de plus en plus de d'outils pour savoir comment gérer des situations qui sont particulières.

Emilie : Oui, en fait, c'est l'expérience qui vous apporte de plus en plus d'appuis solides sur lesquels vous pouvez vous baser. Et est-ce que, du coup, en commençant, vous aviez des doutes ou des craintes quant à votre place en tant qu'entrepreneuse avec votre profil, votre expérience, votre bagage précédent ?

Entrepreneuse 8 : Oui, c'est clair qu'on a tous nos doutes en se lançant. Moi, un de mes premiers doutes, c'était de savoir si les gens allaient être prêts à payer les prix que j'allais demander pour ce que je proposais. Donc j'ai toujours eu cette question parfois de dire : « Oui, mais est-ce que les gens vont te payer alors que t'es pas assez formée ? Est-ce que les gens demandent une formation spécifique ? », ça a toujours été mes questions. Et je me fais accompagner de coachs entre guillemets, qui sont des copains, mais qui m'aident un petit peu dans mon quotidien, mais qui souvent me disent : « Mais arrête de vouloir être absolument formée dans mille choses, ton expérience etc. ». Tu vois, je vends beaucoup une expérience assez marquante, une expérience qui transforme, c'est comme ça que je le pitchais au départ. Je trouvais ça des fois peut-être un peu prétentieux d'utiliser ces mots-là en disant : « Mais tiens, est-ce que la personne, elle va se sentir transformée ou pas ? Est-ce qu'elle va se dire que c'est de la pub mensongère ? ». Mais donc j'ai oui, clairement, j'ai eu mes doutes et puis aussi, mais bon ça, c'était pas au début, mais aussi des doutes par rapport à en fait, bah, ça me prend beaucoup de temps et puis je suis maman depuis pas longtemps. Et du coup, la question de me dire : « Est-ce que c'est vraiment ce dont j'ai envie d'être partie et loin de ma fille ? ». Alors, il y a aussi quelque chose qui est un peu ma bête noire, ça viendra peut-être dans d'autres questions après, mais c'est les réseaux sociaux. En fait, je vends la déconnexion, je vends la connexion à la nature, à être complètement hors de tout ça, des écrans, de tout. Et du coup, j'ai un peu ce conflit de valeurs entre « Je dois être présente sur les réseaux et je déteste et à chaque fois, ça me demande une énergie et un temps de fou » et en même temps « Je vends le

contraire ». Donc j'avais aussi cette questions de se dire : « Comment être présente et logique ? ».

Emilie : Oui, c'est paradoxal en fait.

Entrepreneuse 8 : Exactement.

Emilie : Ok, ok, parfait. Et du coup, quand vous avez commencé à parler un petit peu de votre projet autour de vous, est-ce que vous avez eu l'impression que votre légitimité était perçue correctement ou est-ce qu'il y a des personnes peut-être qui l'ont remise en question au premier abord ?

Entrepreneuse 8 : J'ai eu beaucoup de gens hyper emballés quand je leur expliquais. J'ai eu évidemment des gens à juste titre qui me disaient : « Mais est-ce que tu crois que tu vas que tu vas pouvoir gagner vraiment ta vie ? ». C'est pas pour rien que maintenant, je m'oriente beaucoup plus vers les sociétés que les particuliers parce qu'en effet, les particuliers peuvent me dire que c'est assez cher. Et puis les boîtes, elles payent sans stress. Mais non, j'ai plutôt eu des bons retours et des gens hyper emballés. Et dans parfois des questionnements, et typiquement avec mon père ou je me disais : « Mais est-ce qu'il ne va pas me dire de retourner dans un boulot où tu as un salaire ». J'avais un peu peur de ça et il était là : « Mais non, maintenant fonce », lui qui entrepreneur. Pour lui, c'est pas si compliqué d'être entrepreneur. Donc accueil plutôt positif, j'ai pas eu tant de bâtons dans les roues.

Emilie : OK, top, tant mieux ! C'est la meilleure version possible ! Et est-ce que vous pensez que le fait d'être une femme ait puis avoir un impact sur la manière dont votre légitimité était perçue, aussi bien, un impact positif que négatif, mais est-ce que vous pensez que ça a pu être lié ? Là, c'est vraiment un ressenti purement personnel.

Entrepreneuse 8 : Non, en fait, je mélange un peu parce ce que j'ai l'impression qu'être une femme dans mon ancien boulot qui était aussi l'événementiel, était plutôt positif, d'être celle qui emmenait les groupes, qui allait en montagne etc. Est-ce que j'ai eu ce sentiment ? Non, non, moi, il y a vraiment ce côté : être une femme et partir et m'éclipser depuis que je suis maman, ça, par contre c'est une chose qui est un vrai challenge pour moi de savoir comment je veux faire la suite. Une fois que je pars, j'ai envie de partir. C'est plutôt problématique. Quand j'ai un évènement qui se confirme, typiquement hier, et je me dis : « Encore, je vais devoir partir », c'est pas logique d'avoir ce sentiment-là quand on a un évènement qui se confirme, de se dire : « Merde » plutôt que de se dire : « Cool ! ».

Donc, ça, c'est une problématique. Est-ce que j'ai eu le sentiment de ma légitimité, non ? J'ai pas l'impression qu'être une femme m'a porté préjudice par rapport à ma légitimité.

Emilie : Ok, parfait, super ! Et du coup maintenant, plus par rapport à la légitimité du projet, est-ce qu'il y a certains points sur lesquels vous avez travaillé en premier pour rendre votre projet légitime et crédible dès le départ ? Est-ce qu'à certains aspects qui étaient plus importants que les autres selon vous ?

Entrepreneuse 8 : Oui. Donc ce premier évènement donc je te parle où j'ai fait venir de mes copains, j'ai directement mis ce qu'il fallait comme budget pour avoir le top du top du caméraman. Donc j'ai fait venir un gars qui est venu de l'étranger enfin, qui est venu pour ça. On m'avait dit que c'était une star en vidéo, j'avais été voir plein de vidéos sur lui. Il fait des vidéos pour des grosses marques. Donc je l'ai fait venir lui, j'ai pris une super nana aussi pour mon site. Et en fait, pour moi, la légitimité elle passe aussi par-là. Donc imagine, tu parles de ton projet, la personne va se dire : « Ah tu as un site ? », le gars va voir ton site. Il voit un site complètement naze, et qui n'est pas du tout pro. Il va se dire : « Bon, ok, c'est pas dingue », et ça dès le début, quoi. Je trouve que oui, ça a une grande influence sur ta légitimité. Être au taquet tout le temps de répondre bien à tout le monde, enfin tu vois d'être, de pas être un peu la foireuse, parce que il y a quand même quelque chose qui est important, et ça, c'était un challenge aussi. Après, c'est que je vends quand même une expérience, mais une expérience aussi d'introspection, tu vois, il y a plein de gens qui disent, ça va être encore un truc de perché. Et donc, il faut montrer que tu es super pro et que t'as pas complètement la tête dans les nuages et que t'es pas complètement à la ramasse. Je trouve que ça se sent beaucoup. Moi, j'ai des gens qui me contactent : « Ah mais tiens, j'aimerais bosser pour toi pour, j'en sais rien, faire des massages, ou venir faire du yoga pour tes évènements ». Je sens très vite si c'est des gens qui sont quand même un peu les pieds sur terre ou si en fait le jour même, ils vont ils vont planter. Ta légitimité et ton image, ton site et tout ça, et ta personne, ta manière de répondre, ta manière d'aller au rendez-vous, de te présenter pas complètement avec des plumes dans les cheveux. En fait, moi, par rapport aux produits que je vends, c'est important d'être bien rigoureux. Et oui, par rapport à une peur que tu sais quand tu disais au début, est-ce que j'avais des craintes et tout ça. Oui, une des peurs, c'était ça, c'était qu'on me prenne justement pour une en plus qui fait tous des trucs perchés.

Emilie : Ok, parfait, et justement du coup vous disiez que vous avez utilisé donc pour le premier essai, on va dire l'entourage en tout cas le réseau proche que vous aviez autour

de vous, est-ce que vous avez utilisé par la suite de ce réseau préexistant pour renforcer la légitimité que vous aviez par rapport au projet, par exemple, pour en parler autour de vous, partager l'expérience, etc. Est-ce que vous avez réutilisé ce réseau par la suite ?

Entrepreneuse 8 : Alors oui, et pas du tout assez. J'ai toujours, et il y en a qui sont venus au premier et qui sont venus à d'autres éditions, différentes destinations, et en fait, j'ai vraiment des perles qui, en fait, pourraient tellement tellement m'aider dans ma com', je sais que j'ai une mine d'or à pouvoir utiliser. Et je l'exploite pas du tout, de nouveau parce que je suis pas du tout réseaux sociaux et que c'est la catastrophe. Typiquement, là, hier ou avant-hier, j'ai réuni quelques personnes qui sont venues à des éditions pour les filmer et pour en faire des petites capsules et les utiliser sur mon LinkedIn et sur mon site et tout ça. J'en ai encore rien fait, mais bon, c'est avant-hier. Mais oui, j'essaye, en tout cas, d'activer tous ces gens qui m'ont soutenu au début et qui sont fan et qui sont les meilleurs ambassadeurs mais je le fais pas assez. Il n'y a pas longtemps, j'étais avec quelqu'un pour luncher qui est venu à un de mes événements. Et je lui ai demandé : « Et tiens, si tu devais me faire un petit feedback comme ça, tu dirais quoi ? ». Elle me dit : « Mais tu dois faire ça dans la semaine qui suit, enfin, tu ne peux pas m'en parler un an après quoi ». Donc c'est vrai que, par rapport à ça, et faire des questionnaires après ou... C'est pas encore mon truc.

Emilie : Je comprends. Et du coup, donc ça, c'est par rapport à votre réseau, on va dire, quelle importance est-ce que vous donnez à votre réseau, donc, aussi bien, au début quand vous avez commencé que le réseau que vous avez aujourd'hui, maintenant, est-ce que vous considérez que ce réseau a vraiment une part très importante de votre activité, où est-ce que c'est secondaire ?

Entrepreneuse 8 : Euh non, quand même une grande part. Déjà le bouche-à-oreille de toutes les personnes qui sont venues. Il y en a plusieurs qui me disent : « Je suis amie ou un ami d'un tel qui est venu à telle édition ». Enfin, on ne mesure pas assez.

Emilie : L'étendue.

Entrepreneuse 8 : Le potentiel, l'étendue. Et puis, des gens qui m'envoient une photo qui sont eu en train de boire un verre ensemble, mais qui n'étaient pas à la même édition, mais qui se sont rendu compte qu'ils avaient tous les deux fait une édition, et donc, ou qui ont bossé ensemble ou quoi. Ça, c'est une vraie lacune, c'est que je ne l'exploite pas du tout assez. Mais il y a eu une espèce d'émulsion qui se fait. Maintenant, ça va être très différent, parce que maintenant, ça va être beaucoup plus société, enfin quoi que en fait. Ils peuvent se parler aussi.

Emilie : OK, parfait. Du coup, au début vous parliez de deux personnes, enfin quelques personnes de votre entourage, qui avaient vraiment poussé un petit peu la chose pour créer le projet. Est-ce que vous considérez que ces personnes ont été des personnes clés pour renforcer votre crédibilité et votre légitimité personnelle, et aussi bien au niveau du projet ? Est-ce que c'est vraiment des personnes qui pour vous ont été clés et d'une importance assez grande ?

Entrepreneuse 8 : Oui immense !

Emilie : Ok, parfait ! Et alors, juste de manière générale, lorsque vous présentiez votre projet à différentes personnes, est-ce que parfois, vous avez eu l'impression de devoir adapter un petit peu votre discours et peut-être changer la manière d'expliquer les choses ou d'aborder certains points de vue en fonction des personnes que vous aviez devant vous ?

Entrepreneuse 8 : Complètement, parce qu'en fait, il y a des personnes qui viennent me voir et qui sont déjà dans un chemin de développement personnel et d'introspection qui est déjà très avancé. Ils ont déjà fait beaucoup d'expériences personnelles, et donc ils viennent chercher des choses d'un cran au-dessus. Là clairement, mon discours ou en tout cas ce que je vais proposer comme programme va être adapté à ce genre de personne. Donc, je vais proposer des exercices de respiration, mais qui sont vraiment assez engagés, donc pour les faire partir dans un niveau de conscience autre. Et par contre, j'ai des personnes ou des boîtes qui n'ont jamais eu la moindre réflexion sur eux, sur leur place, au niveau personnel, et là, je vais proposer quelque chose de super soft. Mais dans les cercles que moi j'anime, il y a certaines activités où je vais vraiment creuser, et il y en a d'autres, ou c'est vraiment en surface, parce que c'est que le début. Typiquement chez un client il n'y a pas longtemps, c'était vraiment très doux ? Et du coup, oui, évidemment, j'adapte très fort ce que je propose, même comment je le présente en fonction de la personne que j'ai en face de moi. J'ai différents niveaux d'intensité.

Emilie : Mais donc l'idée, en fait, c'est plus de se positionner comme experte par rapport à ce que vous proposez, tout en adaptant l'offre en fonction des besoins du client en face en fait.

Entrepreneuse 8 : Oui, c'est ça, totalement.

Emilie : Ok, parfait. Du coup maintenant on peut passer aux parties qui concernent le financement, et puis les partenaires, donc de manière générale, comment est-ce que vous

avez fait des demandes de financement, ça peut être des subsides, ça peut être des crédits ?

Entrepreneuse 8 : Ça va être simple, j'en ai fait aucune. Le financement est personnel.

Emilie : Ok, c'est pour garder le contrôle en fait sur l'entreprise.

Entrepreneuse 8 : Boh, c'est juste que oui, au départ j'ai commencé petit. J'avais un peu d'économies et je me suis dit que pour les premiers investissements à savoir mon site, ma vidéo, j'allais les payer de manière personnelle. C'est marrant parce que, justement, il y a deux jours quand j'ai filmé les personnes qui sont venues et qui ont participé à une expérience, j'en ai profité pour leur poser des questions de savoir : « À partir de quel moment vous vous entouriez pour avoir du financement ? », donc c'est un peu un sujet. Mais sinon, je n'ai jamais fait de demandes non.

Emilie : Ok, ok, parfait ! Donc plus alors au niveau des partenaires, donc quand je parle de partenaire, c'est de manière générale, tous les acteurs qui rentrent dans l'activité, que ce soit de près ou de loin, les clients peuvent aussi être considérés comme des partenaires. Mais comment est-ce que vous décririez les premières entrevues que vous aviez avec vos premiers partenaires ?

Entrepreneuse 8 : Je pense un peu aux différents partenaires que j'ai eus. J'ai beaucoup de partenaires soit pour des activités, typiquement la personne qui vient faire le bain glacé, qui vient avec toute son animation, etc. ou qui vient faire de la respiration ou autre, enfin, voilà, ou des lieux des endroits avec qui, enfin, des personnes avec qui je travaille de manière plus régulière ou le traiteur qui nous prépare tout pour voir manger en pleine nature. Mais je sais pas trop quoi dire, c'est souvent des gens que je contacte ou qui me contactent. Et c'est assez naturel, assez fluide parce que je suis intéressée de bosser avec eux. En fait, je ne travaille pas comme une agence de voyage qui, je t'explique parce que peut-être, c'est important ou peut-être pas du tout, mais moi, je ne fais pas, souvent une agence de voyage, par exemple, faire une demande à un hôtel pour 10 chambres, et voilà, elle fait une demande à un hôtel pour 10 chambres. L'hôtel va faire une facture d'un certain prix pour les 10 chambres que je vais envoyer à mon client. Et ensuite l'hôtel va me rétribuer une commission, parce que j'ai pris 10 chambres pendant 3 jours, et donc je reçois une commission de 10%. C'est souvent comme ça que les agences de voyage fonctionnent. Moi je pense pas comme ça. Moi, en fait, mes prix, mon client, il voit tous les prix de mes partenaires. Mon partenaire me fait le meilleur prix que je propose de mon client. Mais par contre, j'ai dans mon budget, une partie coordination et animation où mon

client me paye cette partie. Et donc, je n'ai pas spécialement de partenariat, je fonctionne comme toi tu demanderais sauf que vu que moi, il y a quand même une récurrence, le partenaire souvent me fait un prix plus intéressant que pour n'importe qui qui irait pour leur demander une fois une activité. Mais j'ai rien de spécifique avec mes partenaires. Et encore, c'est de nouveau quelque chose que je devrais communiquer et où je devrais justement profiter des réseaux sociaux de mes partenaires pour on fasse une collab' et qu'on parle chacun l'un de l'autre. De nouveau, je suis tellement à la masse pour ça que, non, j'y suis pas encore.

Emilie : En fait, quand je parle de partenariat, c'est pas dans le sens purement partenariat commercial, c'est aussi juste les collaborations ou l'entente qu'on peut avoir avec un fournisseur ou peu importe, c'est vraiment les collaborations professionnelles en fait.

Entrepreneuse 8 : Ok, oui ! En fait, c'est assez chouette parce que, vu que souvent, j'ai quelques endroits avec lesquels je travaille ou quelques personnes avec lesquelles je travaille, souvent, oui, on crée clairement un super chouette lien. Donc on sait que quand on travaille ensemble, ça fonctionne et ça aide. Je sais que pour tel évènement, je travaille avec telles personnes à tel endroit, je sais que c'est des gens de confiance. Je dors sur mes deux oreilles, c'est bon. Et donc, donc ça pour moi, c'est hyper important. Les partenaires sur qui je peux compter et qui me plantent pas, je me dis : « Nickel ». Ou mon activité de vélo, je sais que tous les vélos sont clinquants quand ils arrivent. S'il y a quoi que ce soit, le gars qui vient sur le parcours, il vient réparer les vélos. Donc, ça, pour moi, c'est ultra important de bosser avec des bons partenaires. Le choix des partenaires est parfois compliqué. Typiquement, là je fais un évènement dans les Dolomites en Italie. J'ai décidé de bosser avec un guide parce que bon bref, pour les permis, et les trucs, moi, je suis pas certifiée guide de montagne. Donc, s'il se passe quoique ce soit, ça peut se retourner sur toi. Donc je dois avoir un guide. Le guide vient avec moi. Il a l'air top, on est hyper d'accord sur le genre d'endroit, il m'a déjà envoyé les photos, ça a l'air nickel. Mais le gars est insupportable, je dois lui envoyer 15 messages avant qu'il me réponde, ou il ne me rappelle pas et donc c'est un stress que j'ai maintenant. C'est la première fois que je fais dans les Dolomites, je suis en train de me demander si en juin, le gars il va me planter ou il sera là. C'est le genre de truc que je n'ai jamais, en général. Mais quand on s'appelle, quand il me montre des trucs, j'ai l'impression qu'il capte vraiment ce que je veux et qu'il a complètement la vibe et l'énergie que je veux. Alors je dois apprendre à lâcher prise et me dire : « Il est guide de montagne, je lui demande d'être guide, je ne lui demande pas de

m'envoyer 1000 trucs de présentation ». Tout ça pour dire que, ça peut soit être vraiment un truc où tu te reposes sur les autres et tu sais que chacun a sa mission et que chacun le fera bien. Mais ça peut être une grosse source de stress quand tu n'es pas sûr de tes partenaires. Et là, typiquement, c'est un exemple, mais c'est pour montrer que jusqu'au jour J, je me demanderai si le gars sera là.

Emilie : Oui, oui, je comprends.

Entrepreneuse 8 : Après j'ai l'habitude.

Emilie : Et justement, comment est-ce que, avec de manière générale, vos relations professionnelles, comment est-ce que vous instaurez la confiance ? Parce que là je comprends de la confiance, c'est vraiment très important pour bien s'assurer que tout se passe bien etc. Comment est-ce que vous instaurez la confiance entre vous et un autre partenaire ?

Entrepreneuse 8 : Mais moi je suis assez bisounours pour ça, mais je suis quelqu'un qui, quand je sens les gens, je fais assez vite confiance. Et je me dis toujours que... Bon attention, je prends des précautions, mais je suis quand même assez... Par exemple, et je te dirai s'il se sera pointé ce guide, mais quand on se parle et qu'on échange, parce oui, je propose des choses qui sont très humaines et très profondes et donc quand j'explique tout ça, et que lui m'explique et qu'on est dans une authenticité, où je me dis : « Le gars ne peut pas me planter ». J'ai ça assez fort avec mes partenaires, mais parce que c'est souvent très humain ce qu'on propose. Le partenaire, il propose des activités qui sont hyper connectées. J'ai souvent du mal à me dire... Et puis de toute façon, il faut toujours une première fois pour pouvoir se faire un avis. Et en général, ça se passe tellement bien que les fois suivantes, on sait comment faire. Mais par contre, c'est important. En général, et là je me suis pas écouté pour cet exemple-là, donc on verra mais en général, puis en dès le début, c'est un peu foireux, j'arrête. Je sais que ça ne va pas être... Je parlais tout à l'heure d'être super au taquet, de bien répondre, d'être respectueux, tout ça pour moi, ça montre déjà si l'autre personne est un peu dans la même dynamique ou pas du tout. Moi, c'est très vite des voyants qui me disent : « Ok, c'est un signal ». Mais je dis, c'est pas toujours le cas. La nana avec qui je fais des respirations et avec qui je fais les bains glacés. Elle est super, elle est entrepreneuse, et l'a lancé son truc, elle est passionnée et est hyper formée et géniale, elle est hyper sympa, mais elle est un peu... Alors elle aussi, alors elle va me donner des prix et puis la fois d'après, elle me donne d'autres prix. Quand même il faut, il faut une rigidité, il faut savoir modifier un peu les plans.

Emilie : En fait, il faut se laisser porter et parfois faire confiance aux autres même quand tout n'est pas parfait.

Entrepreneuse 8 : Oui, mais c'est marrant parce que je me suis jamais trop posé cette question par rapport à mes partenaires, et quand j'y pense, par exemple, cette fille, c'est une fille qui travaille beaucoup. Je disais notamment à ma sœur : « Purée, mais c'est quand même chaud des gens comme ça où tu sais pas combien ils vont te demander comme facture à la fin alors qu'en fait à chaque fois on est censé demander la même chose ». Je sais pas ce que je conseillerais. Peut-être qu'il faudrait que je sois plus... Enfin non parce que ça ne me pose jamais de problèmes. Sinon, une autre chose que je ne faisais pas avant, c'était de demander un acompte parce que je me disais : « Mais s'ils me confirment, ils vont bien venir ». Et j'ai jamais eu trop de problèmes, tu vois, mais maintenant je demande cette sécurité en plus.

Emilie : Est-ce que vous diriez que l'importance du côté humain relationnel vient plus de vous votre personnalité ou aussi en combinaison avec l'activité que vous faites parce que vous proposez quelque chose qui est quand même assez personnel assez dans la collaboration, de quel côté est-ce que ça vient ?

Entrepreneuse 8 : Alors, je dis ça plus par rapport aux, justement, ce qu'on a eu il y a deux jours avec tous les témoignages que j'ai eus, tout ça. Visiblement, ça vient de très fort de ma personnalité. C'est quelque chose qui m'arrange pas trop, mais c'est : « Ce projet sans toi, en fait, il y a plus rien ». Pour moi, ça m'arrange pas parce que j'aimerais bien pouvoir vendre un jour. Mais j'en ai plusieurs qui ont dit : « Bah si t'étais pas là, moi, je viendrais plus enfin, le projet ne serait plus le même ». Et donc je pense que oui, j'ai en tout cas cette faculté à donner confiance parce que j'ai confiance aux gens, et que donc je vais leur dire : « Mais inquiète, je te fais confiance ». D'office, je crois que dans ce cas-là, on n'a pas envie de t'arnaquer. C'est un croyance, tu vois, mais je pense que ce que tu donnes un jour ou l'autre, tu le recevras. Pour moi, il y a cette énergie qui circule. Si tu es quelqu'un qui donne de la confiance et qui fait du bien autour de toi, un jour ou l'autre, ça reviendra.

Emilie : Comme un cercle finalement. Ok ok, parfait, est-ce que justement, par rapport à de potentiels partenaires que vous vouliez peut-être avoir et avec qui ça s'est peut-être bien fini, au final ou alors mal fini, est-ce que vous avez eu des moments où vous avez eu l'impression que vous n'étiez pas prises au sérieux ?

Entrepreneuse 8 : Oui, récemment. J'avais contacté un lieu. C'est un hôtel et ils accueillent souvent des entreprises qui viennent pendant deux jours, ils ont des salles de réunion. Je me suis dit : « Mais, ce serait super que je présente mon projet parce qu'ils ont beaucoup de demandes. C'est pas un lieu qui a ses propres activités, donc ils font tout le temps appel à des partenaires à gauche à droite. Et donc, je me suis dit : « Si je vais présenter mon projet, ils pourront me renseigner à tous leurs clients, qui leur demandent des activités etc. ». Et donc, je les ai contactés, et puis la dame était hyper pressée, et tu voyais qu'elle était... Elle me dit : « Oui, j'ai beaucoup de demandes et il y a plein de gens qui viennent, donc vous pouvez m'envoyer une brochure ? Vous faites quoi exactement ? Moi je dois avoir quelque chose de clair. Chaque activité je veux savoir, et le prix et le truc ». Et en fait, je ne travaille pas du tout comme ça. Moi, je travaille très fort, déjà il y a énormément de choses, ça c'est difficile à entendre en général pour les boîtes, mais il y a beaucoup de choses que je n'explique pas que je vais faire. Donc, il y a une grande partie de lâcher prise, de faire confiance : « Vous allez vivre quelque chose, mais je ne vous explique pas parce que si j'explique chaque activité, ça enlève une grande partie de la surprise. ». La surprise, elle doit être pour tout le monde, même pour le boss qui me mandate. Donc, ça, c'est déjà dur à entendre et je n'ai pas une brochure, je suis pas une société avec chaque petite onglet. Donc je lui ai dit : « Oui oui merci, mais je n'ai pas de brochure et je n'en aurai jamais. », parce que je ne veux pas rentrer dans un case. Ou peut-être que je devrais la recontacter avec, je sais pas, une autre forme, quelque chose qui peut la rassurer. Évidemment, elle va se dire : « Mais si j'ai pas de brochure ni rien, comment tu veux que je te vende ? ». C'est ça qui est problématique. Cette envie que ce soit assez surprise, lâchez prise et tout, mais quand même pouvoir répondre à des questions. Et ça va aller de plus en plus maintenant je m'oriente vers le B2B. Il y a de plus en plus de gens qui me demandent une brochure. Donc, voilà, tout ça pour dire. Là, je suis un peu dans un truc où je me rends compte qu'il faut quand même que j'aie du contenu qui est sérieux pour les boîtes. Il y en a plusieurs qui ont joué le jeu et ça m'a même parfois étonné. Une banque qui me dit : « Ok, go, je n'y connais rien, mais je viens ». Mais ça ne va pas marcher à tous les coups. Et donc là, typiquement, c'est un exemple de partenariat que j'ai foiré mais je pense que si je me prépare un peu mieux et que j'ai un bon contenu peut-être qu'ils voudront bien.

Emilie : Oui, en fait, ça n'a pas matché, même humainement à ce moment-là, puisque vous étiez peut-être pas aux mêmes étapes.

Entrepreneuse 8 : Exactement.

Emilie : Ok, ok, parfait ! Et est-ce que, ça c'est plus une question de ressenti, mais est-ce qu'avec les partenaires de manière générale, vous avez eu l'impression de parfois être traité différemment parce que vous étiez une femme ? Ça rejoint un petit peu la question de tout à l'heure, mais est-ce qu'il y a eu ce sentiment-là ?

Entrepreneuse 8 : Mais alors, ça peut être dans les deux sens. L'exemple de vélo, le partenaire de vélo avec qui je travaille, oui, je crois qu'il se dit : « Bon s'il y a un souci, c'est pas elle qui va réparer mon vélo, quoi ». Donc il y a quand même ce truc de « C'est une femme » je pense. Et alors, à l'inverse, je faisais un évènement en Écosse pendant une semaine et j'ai pris des guides aussi. Et là, je me sentais hyper chouchouté. Donc là, on était avec 6 hommes d'affaires d'un comité de direction et deux guides qui étaient hommes et donc j'étais avec que des hommes pendant toute la partie rando, on me portait mes affaires. Voilà, j'étais clairement une petite chouchoute. En tout cas, j'ai rarement ce sentiment, mais... Dans mon ancienne boîte, j'étais la seule nana pendant longtemps. J'étais qu'avec des mecs et tout, donc j'ai vraiment l'habitude. Et donc, je pense que je prends une place qui n'est pas... Par contre, ça m'arrive souvent, et ça, c'est autre chose, mais quand même, cette ancienne boîte, je m'entends encore très bien avec certains. Et donc, souvent on se voit et je me rends compte que, je me fais la réflexion que souvent, c'est les mecs qui tiennent la conversation. Moi, je suis un peu la petite nana qui est là et qui de temps en temps fait une blague ou à qui on demande quelque chose. Mais souvent, ils parlent entre eux, ils parlent de chiffres, ils parlent de trucs, et là je sens, c'est pas souvent que je ressens ça, mais là je sens que c'est peu un truc de mec et que je suis la nana qui est là.

Emilie : Donc, il y a quand même l'impact que vous reconnaissez d'avoir parfois une situation qui aurait pu être totalement différente si vous aviez été un homme, que ça soit en bien ou en mal entre guillemets. En tout cas, il y a le facteur du genre qui peut jouer parfois un rôle dans les interactions.

Entrepreneuse 8 : Oui, 100%.

Emilie : OK, OK, parfait.

Entrepreneuse 8 : Dans les trucs à porter par exemple. Il y aura fort la notion de : « Bon, on va apporter pour elle parce que c'est une femme ». Et j'ai mes soucis de dos et il y a quand même beaucoup de gens qui le savent. Mais ça aussi, mais je sais pas comment ça aurait été si j'avais pas des soucis de dos.

Emilie : Oui, vous pouvez parfois faire face à des stéréotypes ou alors des attentes spécifiques par rapport au fait d'être une femme. Oui, c'est ça, ça peut arriver en fait. Et donc du coup, on peut passer à la dernière partie de cette interview. Donc, par rapport à votre évolution de la légitimité au fur et à mesure du temps. Donc vous m'avez dit par rapport au début, vous considérez que votre légitimité a augmenté par rapport au moment où vous êtes lancée. À votre avis, quelles sont les éléments qui ont plus contribué à ça ? Vous m'avez parlé de l'expérience, du fait de refaire plusieurs fois des éditions. Mais donc, selon vous, qu'est-ce qui a le plus contribué à cette évolution ?

Entrepreneuse 8 : Donc, ça a l'expérience, le fait de vivre ou de faire vivre ces moments plusieurs fois à des gens. L'autre chose aussi, c'est le fait d'avoir des clients importants. Bon, déjà une chose, c'est qu'avant j'étais dans une autre boîte qui maintenant est le numéro un de loin de tout ce qui est événement/teambuidling et tout en Belgique. J'ai des anciens clients de cette boîte qui viennent chez moi. Et ça, en fait, clairement, ça me donne de la légitimité de me dire : « Ok, ils étaient dans une boîte quand même, qui est vachement costaud, et aujourd'hui, ils viennent chez moi ». Ils viennent chez moi parce qu'ils me connaissaient à l'époque mais quand même. Ils me rappellent pour leurs événements. Alors, une autre chose aussi, qui je trouve me fait grandir en légitimité, c'est souvent les feedbacks. Après les événements, ce que j'entends des gens qui, du coup, en tout cas me donnent une certaine, oui, une certaine légitimité. Quand j'entends : « Il y a vraiment avant et après » de certains boss, ou la dernière fois, un gars qui disait : « Mais tu sais que je crois que bien que, tous les deux jours ou tous les trois jours, on parle encore de ton événement qu'on a fait ». Ce genre de feedbacks, ils me le disent à moi mais naturellement, il le disent aussi à d'autres gens. Ça rend mon concept plus légitime.

Emilie : Oui, ça solidifie tout en fait.

Entrepreneuse 8 : Oui, clairement.

Emilie : Oui, une question peut-être un petit peu plus générale, par rapport à votre position en tant qu'entrepreneuse, quel conseil est-ce que vous aimeriez donner à une femme qui souhaite entreprendre ?

Entrepreneuse 8 : D'oser. En fait, on en fait un monde du fait d'entreprendre où je trouve que ce mot entrepreneur fait très... Mais qu'en fait, c'est simplement une succession de petites réussites, de choses, d'un puzzle qu'on essaye de mettre ensemble, mais qu'en fait, c'est jouable. Il faut juste y croire. D'oser, surtout d'être passionné. Pour moi, quand on est passionné, on est passionnant. Pour moi, c'est vraiment oser, et alors autre chose c'est

bien s'entourer. Et franchement, moi j'ai été impressionnée, et quand je dis oser, je vais aller même plus loin, c'est oser demander. J'ai fait il n'y a pas longtemps un poste là-dessus sur LinkedIn parce que j'ai vu une conférence d'un gars qui a dit ça m'a vraiment marqué. C'est « Demander » quoi. Et puis le risque, c'est quoi ? C'est d'avoir osé demander, et le pire, c'est un non, mais je veux dire c'est rien de plus et en fait, moi, je suis vraiment surprise du nombre de gens qui ont voulu m'aider mais gratuitement. J'ai un gars qui m'a aidé à faire tous mes textes, tous mes trucs, on se voyait. Je crois une fois par semaine ou deux fois par semaine et il me donnait des demi-journées pour bosser, alors que c'est un gars, mais qui a une super place et qui a beaucoup de succès dans ce qu'il fait. Je me sentais redevable de me dire : « Mais comment est-ce qu'il me donne autant de son temps ? ». Un autre gars d'une autre boîte aussi qui m'a aussi donné des heures et des heures, qui est venu m'aider sur des événements gratuitement, à tout porter avec moi et qui venait 7h du matin. Et en fait, les gens sont contents d'aider. Et c'est vrai, moi, quand on me demande de l'aide, je suis contente d'aider. Genre la typiquement, je suis contente de pouvoir répondre à tes questions si ça peut vraiment t'aider. En fait, on aime aider. L'être humain, il aime aider. Je crois que c'est vraiment un des grands conseils. Oser demander et bien s'entourer. C'est ce que je dirais.

Emilie : OK, parfait ! Et alors, du coup, peut-être dernière question, maintenant que vous avez du coup cette expérience dans l'entrepreneuriat, est-ce que selon vous, il y a un obstacle qu'on gagnerait à mieux reconnaître quand on parle justement d'une activité entrepreneuriale ? Est-ce qu'il y a quelque chose peut-être que vous ne saviez pas et vous êtes tombée dessus et vous êtes dit : « Ah bah, si j'avais su ça avant, peut-être que j'aurais agi différemment » ?

Entrepreneuse 8 : Ah oui oui oui. Je sais pas si j'aurais agi différemment, mais je trouve que, tout ce qui est paperasse, c'est pas le plus chouette. Après de nouveau, avec tous les logiciels et tout... Il y a peut-être une chose que je retiens d'une expérience que j'ai eue il n'y a pas longtemps. J'ai justement dû remodeler un peu tout mon site vers B2B vu qu'avant c'était que le B2C et du coup, j'ai fait tout un document à la nana qui s'occupe de mon site. Une arborescence de mon site, à quoi je voulais qu'il ressemble etc., et ça, c'était il y a 3 semaines, et la fille qui fait mon site me dit : « Je suis libre début mai ». J'étais là mais : « Mais début mai ? Je vais pas attendre mai ». Et donc je dis ça à mon beau-frère, et mon beau-frère me dit : « Mais fais le toi-même ! », je dis : « Mais fais le moi-même ? Mais je ne sais même pas, je ne sais rien ». Et donc, il me dit : « Bah tu vas sur

ChatGPT ou j'en sais rien et tu demandes comment faire, et tu te renseignes, et puis une fois que tu sauras le faire toi-même, ce sera beaucoup plus simple ». Et donc, oui, si j'avais su que il y a beaucoup plus de choses qu'on sait faire. Alors oui, ça m'a pris deux jours pour savoir faire un menu déroulant et remettre des photos et des logos de mes clients et tout ça, et ça me paraissait très chiant. Mais aujourd'hui en tout cas, j'ai l'impression de comprendre un cran plus loin mon site et de, pas tout déléguer, mais essayer de comprendre plus de l'intérieur. Même chose avec tout ce qui est compta. Maintenant, on doit tout passer dans un logiciel etc., mais comprendre ça... Mais donc oui, une erreur que je pense avoir fait au début, c'est de toujours me dire : « Ah ça, c'est pas pour moi, je délègue ». Mais donc, c'est bêtement des coûts, du coup, ça veut dire que tu gères pas toi-même. Et donc oui, un obstacle, je sais pas, mais en tout cas oui, c'est quelque chose que je conseillerais ça peut-être plus dans les conseils que dans l'obstacle, mais ce que j'ai d'autres obstacles auxquels je pense. Oui, après mais ça c'est le truc typique, c'est sûr qu'il y a des gens qui vont dire : « Attends, tu crois qu'un jour tu vas vivre de ça ? ». Mais faut pas spécialement les écouter. Il faut tenir le cap

Emilie : Ok, parfait ! Merci beaucoup, c'était ma dernière question.

Entrepreneuse 8 : Bien, avec plaisir !

Emilie : Vos réponses vont beaucoup m'aider ! C'était vraiment très intéressant d'avoir votre point de vue, ça m'aide beaucoup pour la suite donc merci beaucoup !

Entrepreneuse 8 : Je suis contente d'avoir pu t'aider en tout cas !

Emilie : Merci vraiment ! Je vous souhaite une belle journée !

Entrepreneuse 8 : À toi aussi, courage !

Emilie : Merci, au revoir !