

Annexe 8 – Retranscription de l'entretien 3

Emilie : Bonjour, vous allez bien ?

Entrepreneuse 3 : Hello Emilie, ça va bien et toi ?

Emilie : Ça va super ! Merci d'avoir accepté cette invitation et de prendre de votre temps pour répondre à mes questions. Ça me sera d'une grande aide pour mon mémoire.

Entrepreneuse 3 : Avec plaisir, pas de soucis !

Emilie : Donc, pour vous remettre un peu de contexte, je suis étudiante en sciences de gestion à la LSM à Louvain-la-Neuve, et donc, mon mémoire porte sur l'entrepreneuriat féminin et surtout sur la question de légitimité des entrepreneuses, avec un focus sur la recherche de financement et les premiers partenariats. Donc, l'entretien est divisé en plusieurs parties, on va d'abord parler de vous, de votre parcours avant la création de votre société. Ensuite, on parlera de la légitimité, aussi bien d'un point de vue personnel que celle du projet. Puis, on abordera la question du financement et des premiers partenaires et enfin, on aura une dernière partie sur l'évolution de votre sentiment de légitimité au fil du temps. Voilà, si vous êtes prête, on peut commencer !

Entrepreneuse 3 : Allez, let's go !

Emilie : Parfait ! Donc, ma première question. Est-ce que vous pouvez me raconter brièvement votre parcours avant la création de votre société ?

Entrepreneuse 3 : Oui, j'étais prof, euh mmh, prof d'anglais.

Emilie : Ok.

Entrepreneuse 3 : Euh et un beau matin, j'ai fait le constat suivant, c'est-à-dire que j'avais une petite fille, un petit garçon. J'étais devant ma petite maison blanche avec le père de mes enfants depuis très longtemps et j'allais être nommé comme professeur je me suis dit, Ben voilà, j'ai plus qu'à me suicider, ma vie est terminée, quoi. Voilà, et donc je me suis dit, je vais faire autre chose.

Emilie : C'est vrai que c'est assez radical.

Entrepreneuse 3 : Je suis comme ça. Du coup, enseigner le past simple à des élèves qui n'ont rien à foutre pendant 11 ans. Ça m'a vite saoulé. Et du coup, j'ai lancé ça pour déconner franchement, je voulais faire un mi-temps prof et puis à mi-temps cosmétiques et puis c'est parti complètement live. Voilà, en gros.

Emilie : C'est parce que ça a bien fonctionné aussi euh, assez vite.

Entrepreneuse 3 : Oui, ça en a fait un gros.

Emilie : Ok, c'est ça Ok, parfait. Et donc justement, ce qui vous a motivé à entreprendre c'est vouloir changer complètement de vie au final.

Entrepreneuse 3 : Complètement, je me disais il y a pas vraiment d'évolution possible dans l'enseignement. Et le cha-, il n'y a plus de challenges. Voilà, c'était, et j'ai pas envie de devenir comme mes collègues aigries à 40 ans. Franchement, allez, on va dire plus 50-60 mais qui sont complètement dégoûtés parce qu'en fait, ils sont restés toute leur vie dans l'école, quoi. J'avais pas du tout envie de devenir comme eux avec une vision complètement étriquée du monde.

Emilie : Et est-ce qu'il y a eu un moment précis où vous êtes dit, là maintenant, c'est bon, je me lance maintenant ou est-ce qu'il y a une longue période d'hésitation et au final... ?

Entrepreneuse 3 : Mais aucune hésitation, j'ai dit que je le faisais, je l'ai fait. Je suis plus ou moins comme ça, dans ma vie, en général, je réfléchis pas trop longtemps et je fonce.

Emilie : Ok, donc c'était très euh, « C'est comme ça et pas autrement, et on va se lancer là-dedans » alors ?

Entrepreneuse 3 : J'ai pas fait d'étude de marché, j'ai pas, non euh. J'ai tout fait au feeling.

Emilie : C'est fou ça, c'est super ! Et donc, dans quel état d'esprit ce que vous étiez au moment de commencer, ce que vous étiez plus stressé ou alors impatiente, angoissée.

Entrepreneuse 3 : Innocente ! J'étais surexcitée. J'étais pas du tout stressée, pas du tout.

Emilie : Parce que justement, parfois, on peut entendre justement le récit d'entrepreneurs qui, au début réfléchissent beaucoup beaucoup, qui en face de lancement sont assez stressés, donc c'est vrai que, sûrement en fonction des personnalités...

Entrepreneuse 3 : C'est vrai que j'ai pas trop réfléchi. Si on réfléchit, on ne le fait pas, c'est comme quand on attend le bon moment pour avoir des enfants. Si on réfléchit trop, on le fait pas.

Emilie : Donc là c'était de l'idée de justement ne pas réfléchir, pour ne pas, euh, entre guillemets « sur-réfléchir » et se limiter dans ce qu'on peut faire.

Entrepreneuse 3 : C'est ça, je réfléchis beaucoup plus maintenant, par exemple.

Emilie : Ah d'accord, donc c'est quelque chose qui a changé par rapport au début, en fait.

Entrepreneuse 3 : Oui, parce qu'avant, j'étais innocente.

Emilie : Ok, d'accord, et donc justement, comment est-ce que vous décrieriez les compétences que vous aviez au moment du lancement, et est-ce que vous estimiez que vous deviez encore en développer à ce moment-là ?

Entrepreneuse 3 : Alors avant, je ne savais pas que je ne savais pas. Donc les compétences que j'avais c'était « foncer ». Euh, qu'est-ce que j'avais ? Moi, je suis une acharnée du travail. Donc euh, le travail à outrance, c'est quelque chose que j'ai toujours connu que j'ai toujours appliqué. Quoi d'autre, donc « foncer », et puis y croire en fait, oui, tout simplement parce que si on y croit pas, ça sert à rien, on ne le fait pas.

Emilie : Et donc au niveau en fait, c'était plus un mindset, plutôt que des compétences spécifiques au début.

Entrepreneuse 3 : Oh bah oui, attendez, moi, j'étais diplômé en relations publiques, le truc, moi j'ai appris les relations publiques, il n'y avait même pas les réseaux sociaux. Donc diplôme est tellement obsolète, c'est comme une langue morte. Euh mm, compétences, des hard skills, j'en avais pas, mais j'avais le sauf style oui vraiment le mindset. Le mindset est plus important tout en fait, dans un premier temps.

Emilie : Ok, d'accord parfait. Alors maintenant tout au niveau de votre perception de la légitimité par rapport à vous, donc comment est-ce que vous perceviez votre propre légitimité au moment de lancer l'activité ? Est-ce que vous aviez des doutes quant à votre place d'entrepreneuse avec justement votre bagage que vous pouviez avoir avant en fait ?

Entrepreneuse 3 : En fait, encore une fois, j'avais pas de doute parce que je ne savais pas, je ne connaissais pas le tissu entrepreneurial dans lequel je mettais les pieds en fait. Ou maintenant, je fais partie de plusieurs réunions d'entrepreneurs et maintenant, je me rends compte qu'en fait, il y a, je sais pas, 5 % de meufs. Le reste tous des mecs.

Emilie : Ouais, c'est vrai.

Entrepreneuse 3 : Maintenant, je me rends compte mais sinon avant ça ne m'était même pas passé par la tête.

Emilie : Hein ok, donc ce n'était pas un frein au début de se dire : Ah, je me lance dans l'entrepreneuriat et j'y connais rien, pas.

Entrepreneuse 3 : Pas du tout ! Encore une fois, quand je dis que j'étais innocente c'est vrai. Oui, je pense, je croyais à mon projet.

Emilie : Ok, super. Euh mm et selon vous, quelles caractéristiques ou compétences donnent de la légitimité à une entrepreneur justement quand elle commence ? Pour se dire dans sa tête soi-même : Ok, là je suis légitime de commencer dans le cas où même on suppose la question.

Entrepreneuse 3 : Je crois que dans un premier temps il faut comprendre euh tout le côté juridique de la création d'une entreprise. Et. Les chiffres en fait. Dans un premier temps,

c'est juste qu'on prend ça sans rentrer dans les détails, avant de la comptabilité analytique. Juste savoir où on en est comment on fait et quels financements il faut. Je pense que ça c'est, c'est assez important.

Emilie : Ok, donc plus justement là, c'est au niveau plus, alors, des hard skills, les connaissances globales de la chose. Pour éviter peut-être de se faire avoir aussi avec d'autres partenaires.

Entrepreneuse 3 : Faut pas faire signer un pacte d'actionnaire à n'importe qui. Il y a beaucoup de trucs comme ça. Je rencontrais pas mal d'avocats qui m'ont dit le nombre de conflits entre actionnaires qui existent sur le marché belge, c'est impressionnant. Ça m'étonne pas parce qu'au fait, au début, on passe, on se lance au sentiment. Le sentiment, ça va 2 semaines après, c'est pas comme ça que ça marche.

Emilie : Ok, bien sûr, surtout en affaires en fait. C'est pas du tout ce qui prime.

Entrepreneuse 3 : Vraiment.

Emilie : Et euh, justement, comment est-ce que vous pensez que vos partenaires du début, donc que ça soit des partenaires financiers ou même pour l'activité de l'entreprise, ont perçu votre légitimité au moment du commencement de la collaboration, on va dire, et comment est-ce qu'ils la perçoivent aujourd'hui ? Est-ce qu'il y a eu un changement entre le début et maintenant, vu que l'activité dure depuis assez longtemps ?

Entrepreneuse 3 : Nous, on est arrivés avec des chiffres donc au début les banques ne voulaient pas nous suivre, normal. Donc moi, en 2019, ou 18, je ne sais plus, j'ai fait toute seule 30.000 euros sur l'année et l'année d'après j'ai fait 1.300.000. Du coup, euh là, quand on est arrivés avec des vrais chiffres là maintenant, là, ils nous ont pris au sérieux. Mais on ne prend pas les gens au sérieux sur un beau discours ou un beau business plan. C'est pas comme ça que ça marche. Il faut des preuves.

Emilie : Mais alors comment est au niveau du, par exemple, du financement, comment est-ce que justement, au début, on peut s'en sortir si on ne nous suit pas et qu'il faut justement attendre d'avoir fait ses preuves pour qu'une banque puisse nous suivre après ? C'est un peu, c'est contradictoire en fait de se dire qu'on n'a pas de sous, donc on ne sait pas faire démarrer l'entreprise mais dès qu'on en a, là par contre, on veut bien nous suivre.

Entrepreneuse 3 : Bah, je me suis pas payée pendant 2 ans, tout simplement. J'ai réinjecté tout ce que je gagnais dans l'entreprise. Et ça a grossi comme ça. Mais sinon, au début, on est partis vraiment sur fonds propres, notre père, nous avons peu aidé à l'époque. C'est tout quoi.

Emilie : Parce que les partenaires financiers suivaient pas justement.

Entrepreneuse 3 : Non pas du tout, la CBC voulait pas nous suivre maintenant, maintenant ça va.

Emilie : Et est-ce que vous pensez que, parce que du coup, là, vous étiez deux, de ce que je comprends pour le lancement, est-ce que vous pensez que le fait d'être une femme ait eu un impact sur la légitimité qui a pu être perçue, justement, de l'acteur financier ?

Entrepreneuse 3 : Bien sûr, moi, ils ne m'auraient jamais prêté, c'est parce que mon père savait dialoguer.

Emilie : Donc, en fait, c'est, c'est plus un sentiment ou c'est vraiment juste 100 % certain ?

Entrepreneuse 3 : Ah mais j'en suis persuadée. Maintenant, j'ai pas d'exemple concret à vous donner, mais euh, parce que les hommes ne disent pas en face ce qu'ils pensent, hein. C'est un sentiment que j'ai franchement, d'un manque de légitimité mais bon c'est pas grave, moi, ça m'éclate de leur moucher le nez.

Emilie : Et est-ce que vous avez eu l'impression justement au moment de cette recherche de devoir prouver davantage parce que vous étiez une femme en train de porter un nouveau projet, et est-ce que justement, vous avez été confrontée dans la vraie vie, on va dire, à devoir faire face en fait à des stéréotypes ou des attentes particulières qui potentiellement n'auraient pas été attendus pour un homme ?

Entrepreneuse 3 : Je saurais pas dire. Ça remonte à trop longtemps, je pourrais pas vous dire.

Emilie : Je comprends. Du coup maintenant, par rapport plus à la légitimité du projet, est-ce que vous avez travaillé sur des points spécifiques du projet pour rendre votre projet, on va dire, crédible des départs entre guillemets ? Est-ce qu'il y a des points par exemple, je sais que le business, c'est quelque chose qui ressort beaucoup mais est-ce qu'il y a par exemple quelque chose qui a été d'une importance primordiale dès le début pour vous ?

Entrepreneuse 3 : Euh moi en fait, dès le début pour moi, ce qui était le plus important, c'est de créer une communauté autour de mon projet. Et vu que je suis quelqu'un qui parle cash et qui ne ment pas, parce que je suis incapable de mentir. J'ai créé vraiment mon expertise autour, créé cette communauté pour expliquer pourquoi je mettais ça ou ça dans mes produits, en faisant des vraies recherches derrière, hein, ce n'était pas genre j'ai lu sur Amazon ou Aroma-zone, non, moi, j'allais lire des thèses, des thèses de, comment on appelle ça, des thèses de pharmacologue pendant la nuit entre mes heures de cours, je veux dire oui, donc créer cette légitimité technico-commerciale j'ai envie de dire plutôt.

Emilie : Et euh mm, est ce que vous avez utilisé un réseau préexistant pour convaincre du projet ou est-ce que ça a été vraiment créé au fur et à mesure ?

Entrepreneuse 3 : J'ai pas compris la question.

Emilie : Est-ce que vous avez, par exemple utilisé, que ce soit des connaissances de l'école, des anciens mentors, des collègues pour, on va dire créer le réseau du début et puis après faire proliférer par la suite ?

Entrepreneuse 3 : Ah bah, au début, j'ai créé ma page Facebook, donc forcément mes potes qui sont venus, mais bon, ça a été très vite, hein. Je pense qu'en un an, on a récolté plus de 50.000 personnes. C'était la folie.

Emilie : Donc là, c'était vraiment plus un intérêt basé sur le produit même que plutôt « Ah, je connais telle personne, cette pote-là, elle fait ça ». Au final, c'est pas ce qui fonctionne sur le long terme aussi. C'est parfait. Et ce que vous avez cherché à obtenir des certifications ou des labels pour renforcer, on va dire la position de votre produit sur le marché ?

Entrepreneuse 3 : On est labelisé bio, pas pour tous mais pour la plupart des produits.

Emilie : Parce que c'était une volonté juste de prouver la qualité du produit ou il y avait plus un intérêt derrière, de vouloir solidifier la marque entre guillemets ?

Entrepreneuse 3 : Bah, il n'y a pas eu en fait, c'est, c'est, c'est pluriel en fait, comme réponse. Donc, d'une part, les gens demandaient si c'était bio. Ben, moi, je savais que c'était bio mais j'avais pas le label. Donc, pour ça, puis d'autre part pour rentrer dans les grandes anciennes comme Bio Planet. Pas le choix. Euh mm et puis, ouais, vraiment pour montrer la qualité et pour pouvoir avoir des opportunités commerciales.

Emilie : Donc c'était en fait tout était lié justement par rapport à ça. C'était aussi une question de commerce pur que de, on va dire, légitimité, crédibilité etc. Ok, d'accord, et justement, quand vous avez présenté, donc on va dire, dans la 2e phase au moment où vous avez recherché, des financements, est-ce que vous avez présenté votre projet d'un certain point de vue aux potentiels acteurs financiers. Est-ce que, par exemple, vous avez mis l'accent sur les produits à 100 % ? Ou alors est-ce que vous avez mis l'accent sur les attentes qu'avaient les consommateurs, à quel point vous répondez bien ? Est-ce que vous avez mis l'accent sur l'histoire qui vous racontez autour du produit ou alors c'était peut-être 100 % des chiffres ?

Entrepreneuse 3 : Euh mm, un peu tout euh. Avec une présentation, oui. Montrer pourquoi euh notre produit répond à une problématique environnementale, répond à une

demande des clients, enfin, voilà. Puis, on avait 5-6 magasins par jour qui nous contactaient pour vendre nos produits. Au début, c'était la pure folie. Ben voilà, on est arrivé avec des chiffres, des présentations, des échantillons. Je pense qu'en 30 minutes, on avait le prêt.

Emilie : Et est-ce que du coup, vous avez parlé de votre papa, mais est-ce que votre entourage de manière générale a joué un rôle dans ce projet que ce soit au début, ou même maintenant ?

Entrepreneuse 3 : Alors, j'ai travaillé, toute ma famille a travaillé dedans.

Emilie : Ok, ah, donc c'était familial !

Entrepreneuse 3 : Ouais, c'est ça, donc maintenant je travaille plus qu'avec mes 2 sœurs et mon frère. Donc oui, oui, mes parents m'ont bien aidé, notamment ma maman, pour garder mes enfants, puisque, moi quand j'ai lancé le projet, il faut savoir que le père de mes enfants me disait : « Oui bon, elle fait des petits savons, là, c'est bien mignon, hein ». Voilà, donc maintenant, il veut que je l'aide à financer sa maison. Donc, voilà.

Emilie : Ça a changé, hahaha.

Entrepreneuse 3 : Mais c'est hors de question ! Il peut aller se faire foutre !

Emilie : Je comprends. C'est assez logique, hahaha. Ok, et donc du coup, par la suite, comment est-ce que vous avez construit votre réseau professionnel, donc autour de votre activité avec bah, peut-être, les fournisseurs, les labos etc. ?

Entrepreneuse 3 : Alors, on a participé à énormément de salons, j'ai rencontré beaucoup de fournisseurs. Je fais partie du réseau Entreprendre Wallonie. J'ai un mentor aussi. Il faut toujours avoir un mentor. Non, on est bien entouré quoi. Euh, j'ai pas mal de potes qui sont entrepreneurs, qui sont devenus des amis forcément, donc euh principalement entourée d'entrepreneurs, en fait.

Emilie : Ok, et quand vous parlez de mentor, c'est un mentor pour avoir plus de connaissances ou un menteur qui peut vous donner des contacts ou des accès à certaines choses ?

Entrepreneuse 3 : Plus de connaissances.

Emilie : Plus de connaissances par rapport au milieu dans lequel vous êtes alors.

Entrepreneuse 3 : Ouais, c'est ça.

Emilie : Et est-ce qu'il y a des personnes ou des rencontres clés dans le lancement et la construction de votre projet ? Est-ce que vous trouvez qu'il y a eu une personne qui vous a éclairé sur un point et tout a changé ou pas que spécialement ?

Entrepreneuse 3 : Je dirais mon père. Il avait cette vision entrepreneuriale assez forte, puisqu'il a monté et démonté des sociétés toute sa vie. Donc sans ses connaissances, je ne me serais peut-être pas sentie aussi légitime de commencer, peut-être que je serais encore en train de faire des marchés. Ça m'étonnerait quand même parce que je me suis découvert une fibre entrepreneuriale sur le tard, mais tout de même.

Emilie : Donc c'est peut-être quelque chose familial au final, dans les gènes.

Entrepreneuse 3 : Ouais, je pense. Des fois, j'ai envie de vendre parce que voilà, gérer une entreprise avec des enfants à mi-temps, c'est vraiment très dur. Et puis je me dis quoi, je vais faire quoi, je vais devoir rendre des comptes à un patron, mon Dieu, non, je ne saurais pas.

Emilie : Oui, ok, je comprends. Du coup maintenant, par rapport à l'accès aux financements en tant que tel, donc vous avez parlé d'un, comment, d'une sollicitation crédit, est-ce qu'il y a eu d'autres financements que vous avez recherchés par la suite d'autres types de financements ? Juste crédit aux acteurs financiers bancaires ?

Entrepreneuse 3 : Oui, on ne veut pas faire entrer n'importe qui dans notre actionnariat.

Emilie : Ok, et donc euh ça rejoint un petit peu la question de tout à l'heure, mais comment est-ce que vous avez préparé vos demandes de financement ?

Entrepreneuse 3 : Bah business plan, explication PowerPoint euh, montrer des chiffres, le banquier, le banquier n'a aucun sentiment. Le banquier veut des chiffres c'est tout. Donc il faut savoir à qui on parle.

Emilie : Et donc, toutes les premières interactions avec les banquiers ont été purement sur l'aspect quantitatif en fait de votre activité, et pas du tout sur le sentimental ou l'émotion.

Entrepreneuse 3 : Non, alors on en parlait un petit peu pour faire genre euh. Mais on sait que c'est pas ça qui les intéresse.

Emilie : La garantie c'est pas, c'est pas le petit cœur, c'est des chiffres.

Entrepreneuse 3 : Oui, c'est ça. Il faut le savoir quoi.

Emilie : Et donc du coup, bon là, c'est un peu une question générale, mais est-ce que vous avez rencontré des difficultés particulières ou en tout cas quelque chose qui vous a marqué au niveau de l'accès aux financements de manière générale ?

Entrepreneuse 3 : Nan, quand ça va bien, les banques elles sont gentilles, et puis quand ça va pas, il y a plus personne qui vous suit, point. Il n'y a que ça. On a demandé un crédit, je sais plus, l'année passée, parce qu'on avait des problèmes de trésorerie, rien de dingue

pour une PME. Et au lieu de nous filer un straight loan, ils nous ont fait une ligne de crédit dégueulasse à 11 %. Voilà, c'est tout en fait. C'est vraiment, mais il faut le savoir, il faut le savoir.

Emilie : Est-ce que vous pensez que si ça avait été un homme à la place aurait été différent ? Est-ce qu'il y aurait une différence de traitement ?

Entrepreneuse 3 : En fait, c'est que des sentiments, donc je peux pas... Oui, j'ai effectivement l'impression quand même qu'on nous prend un petit peu de haut puisque nous, on voulait, donc, quand on a postulé pour avoir un mentor, je pense que deux des mentors retenus sur trois nous ont dit : « De toute façon, tout ce qu'il vous faut, c'est un administrateur provisoire ». Mais nous avons dit : « Mais c'est pas ça qu'on veut. Nous, ce qu'on veut, c'est quelqu'un qui nous aiguille, pas qui nous dirige ». Donc, ouais, trois femmes à la direction...

Emilie : Ah donc ça, comment dire, ça a été quand même assez explicite, dans la manière de..., ok d'accord. Euh mm et donc du coup, est-ce qu'à un certain moment vous avez eu l'impression de devoir justifier plus en profondeur votre projet ou vos compétences par rapport justement, à un sentiment ou un homme aurait peut-être pas dû le faire autant ou est-ce qu'il y a des choses où vous avez justement dû plus insister pour marquer un petit peu que vous étiez solide et robuste ?

Entrepreneuse 3 : Bah, le problème avec moi, c'est que je suis extrêmement susceptible, et du coup, si on me demande de me justifier, je le ferai pas, hahaha.

Emilie : Haha, ok, je comprends.

Entrepreneuse 3 : J'ai beaucoup d'hommes qui m'expliquent mon métier, ouais.

Emilie : OK, d'accord, et justement, dans ces contextes-là, comment est-ce que vous réagissez est-ce que vous coupez court ?

Entrepreneuse 3 : Mal ! Oui, je suis quelqu'un de très tranchant, donc euh en général, la conversation, j'ai pas vraiment de pédagogie par rapport au masculiniste, en fait. C'est pas possible, je peux plus. C'est trop. Je trouve qu'une fois qu'on a ouvert les yeux du patriarcat, on se rend compte de patriarcat dans lequel on vit. J'ai plus la patience. J'ai vraiment plus la patience. Voilà.

Emilie : Est-ce que du coup, face à quelqu'un qui peut être remettrait en question, que ça soit vos compétences ou les caractéristiques du projet, est-ce que vous avez plus cette dans une démarche de « Je m'entoure des personnes qui me comprennent directement »

plutôt que « Je vais essayer de convaincre quelqu'un d'adhérer à ce que je suis et à mon projet » alors ?

Entrepreneuse 3 : Non, parce que je pense que tous les avis sont bons à prendre, même s'il y a un fond patriarcal derrière un discours, il ne faut pas tout jeter à la poubelle. On peut très bien accepter les conseils de l'autre tout en détestant le personnage. On fait la part des choses quoi.

Emilie : Donc, alors là, ce serait plus les intérêts, on va dire les intérêts purement quantitatifs au niveau des conseils qu'on peut recevoir, plutôt que la présence de la personne est ce qu'elle peut apporter en tant qu'humain dans le projet.

Entrepreneuse 3 : Ouais.

Emilie : Ok, Ok, d'accord. Et alors euh par rapport au financement, quels conseils est-ce que vous pourriez donner à une entrepreneuse qui cherche du financement au début de son activité ? Ou juste de manière générale, qui cherche du financement.

Entrepreneuse 3 : C'est pas forcément passer par la banque directement, c'est d'aller pitcher devant peut-être des financements privés dans un premier temps, tout en s'entourant avec un bon avocat d'affaires. Euh mm, moi, c'est ce que je ferais dans un premier temps, vraiment rejoindre un club d'entrepreneurs, et pitcher à gauche à droite, et prendre des gardes de visite. C'est comme ça que ça se fait, c'est ça ou ça, plus ça. Le chemin, le chemin, il fait pas ça, il fait comme ça.

Emilie : Et vous pensez que le réseau euh, en tout cas l'entourage autour de l'activité est très important ou, on va dire, est une balance par rapport à l'activité et le réseau ?

Entrepreneuse 3 : L'entourage privé ou l'entourage pro ?

Emilie : En fait, toutes les personnes qui peuvent bénéficier à l'activité, donc ça soit même le privé, ça peut être aussi privé, mais aussi plus les rencontres au niveau professionnel.

Entrepreneuse 3 : Euh non, il faut s'entourer de bonnes personnes, de bons conseils. Franchement, on ne paie jamais assez un avocat.

Emilie : OK, d'accord, parce que justement, ils protègent aussi bien au niveau de l'activité que des personnes en tant que telles aussi.

Entrepreneuse 3 : Ouais, c'est ça. Je trouve que l'entrepreneuriat belge, surtout maintenant depuis que le MR est au pouvoir même s'ils font n'importe quoi, mais c'est un autre débat, tend ajustement à se développer. Il y a beaucoup d'initiatives gratuites qui sont mises en œuvre comme le bureau économique de la province, le BEP, en tout cas en

Wallonie. Voilà, il ne faut pas hésiter et il ne faut pas dire « Oui mais moi je ne suis pas légitime parce que moi, j'ai pas fait 1 million en 2 ans ». On s'en fout.

Emilie : OK, d'accord, maintenant en plus au niveau de la négociation avec les premiers partenaires. Comment est-ce que vous pourriez décrire en fonction de vos souvenirs les premières entrevues et les premières négociations qu'il y a eues ? Est-ce que c'était assez agressif ? Est-ce que c'était calme et paisible ?

Entrepreneuse 3 : Les premières grosses négociations, c'est avec la centrale Delhaize. Et c'était tout sauf calme et paisible. Ce sont des malades mentaux. C'est des malades. C'est des gens, je sais pas si vous aimez bien Harry Potter, mais c'est comme des détraqueurs. Ils aspirent votre âme. C'est wow.

Emilie : Et en donnant du chocolat, ça ne calme pas la situation ?

Entrepreneuse 3 : Non, que dalle ! J'aurais même pu leur donner du LSD, non ! C'est des gens euh voilà. Et en même temps, ils remplissent le rôle pour lequel ils sont formés mais c'est des gens qui sont formés à la négo pendant des mois, et la négo agressive et il n'y a pas d'humanité derrière. Voilà, mais en même temps, je préfère dealer avec des gens comme ça qu'avec des tout petits idéalistes, coopératives, non, moi. Je veux dire, il y a pas de suivi, voilà. Voilà, je pense pas qu'il existe de cas de figure idéal.

Emilie : Est-ce que à ce moment-là, vous avez eu l'impression d'être prise au sérieux directement ou est-ce que justement, il a fallu cravacher ?

Entrepreneuse 3 : On va dire, on a été pris au sérieux directement parce que, en fait, on vendait déjà en direct à plein de leurs magasins Delhaize.

Emilie : OK, d'accord. Donc il n'y a pas eu cette remise en question de votre projet « Qu'est-ce que vous faites ? ».

Entrepreneuse 3 : Non, pas du tout.

Emilie : Et est-ce qu'il y a des peut-être des stratégies entre guillemets, c'est un grand mot, mais des méthodes que vous avez utilisées pour justement renforcer votre position, quand vous avez présenté votre projet face à des, des nouveaux partenaires commerciaux ou juste le projet était déjà bien implanté du coup, il n'y avait pas besoin de prouver ?

Entrepreneuse 3 : Non, le projet est déjà très bien implanté.

Emilie : Est-ce que vous pensez que en début de d'activité, on va dire, il faut devoir présenter plus de garanties ou plus de choses justement si on veut s'associer avec des partenaires commerciaux ? Et justement, sur quels aspects faudrait-il miser si

l'expérience et la position de l'entreprise n'est pas assez démontrée de base ? Je sais pas si la question est très claire.

Entrepreneuse 3 : Non, j'ai pas compris.

Emilie : Je vais recommencer. Elle était très longue. Si, justement, il n'y a pas encore les chiffres et les ventes qui prouvent la crédibilité du projet en début de l'activité, comment est-ce que, si par exemple, on veut s'attaquer à un Delhaize, comment est-ce qu'on peut y arriver et que mettre en avance si les ventes ne suffisent pas encore ou en tout cas, les chiffres ne suivent pas ?

Entrepreneuse 3 : Une étude de marché. Encore une fois, il faut pas faire de sentiments. Une étude de marché ou leur faire prendre conscience par exemple, dans un Delhaize, si on va dans le rayon parfumerie, on a qui ? On a Dove, Rexona, Nivea, L'Oréal. Vous rendez compte qu'il y a des gens qui, voilà. Donc, c'est un peu là, ça fait un peu jouer avec les sentiments quand même. Leur faire prendre conscience d'une part, et surtout leur montrer des études de marché sur « Ok, aujourd'hui avec une solution solide, 37 % des belges pourraient être... », voilà.

Emilie : Donc à nouveau purement quantitatif.

Entrepreneuse 3 : Franchement oui, c'est comme ça que je bosse quoi, des données. Je suis data driven à crever, hein.

Emilie : Au final en vrai, c'est juste des faits auxquels on ne peut pas toucher. Et du coup, est-ce que vous avez adapté votre attitude ou votre manière de négocier au fil du temps ?

Entrepreneuse 3 : Oui ! C'est-à-dire que, avant, j'étais sûr qu'il fallait répondre super vite. Maintenant, plus j'attends, mieux c'est. Donc en fait, c'est des techniques de négociation, j'ai fait une formation en sales booster, négociation et persuasion. Et donc, c'est pas hésiter à dire non pour que l'autre vienne, c'est vraiment comme de la drague, franchement !

Emilie : C'est Tinder au final !

Entrepreneuse 3 : Faut pas répondre trop vite parce que sinon voilà. Donc oui, j'ai énormément changé. Ça n'a plus rien à voir.

Emilie : Comme ça, c'est venu au fur et à mesure de tester ce qui s'est passé, et aussi alors, la formation.

Entrepreneuse 3 : Ouais, c'est ça.

Emilie : Est-ce que du coup vous êtes déjà retrouvée dans des situations où vous avez eu l'impression que votre légitimité est remise en question ? Et si oui, comment est-ce que vous l'avez gérée sur le moment même ?

Entrepreneuse 3 : Ça m'est arrivé souvent mais ça ne m'a pas vraiment marqué et je, comment dire euh, voilà comme ça je vois pas.

Emilie : A mon avis il y a peut-être un réflexe aussi de passer au-dessus pour arriver à l'intérêt final qu'on recherche.

Entrepreneuse 3 : Oui, c'est vraiment ça, en fait. C'est le genre de situation, en fait pour moi, c'est des données, c'est pas, ça ne me représente pas. Allez, ça ne va pas changer ma valeur, la valeur que j'ai, ou en tout cas la vision de la valeur que j'ai de moi, quoi.

Emilie : Ok, d'accord, et euh à nouveau, ça, c'est plus une impression, mais justement, par rapport à cette recherche de partenaires commerciaux, est-ce que vous avez eu l'impression que vous avez été traitée différemment parce que vous êtes une femme ou pas spécialement ?

Entrepreneuse 3 : C'est difficile de répondre à cette question-là, parce que j'ai toujours été une femme. Oui, donc si ça avait été un homme dans la même situation, voilà donc, ça, je n'en sais rien.

Emilie : Ok, c'est parfois on peut se dire « Peut-être telle ou telle réflexion, ça je suis sûre un homme ne l'aurait pas eue ».

Entrepreneuse 3 : Oui, c'est possible, en tout cas personne, de façon frontale, n'a jamais osé me dire. Je vous comprends pas pourquoi, hahaha. Mais voilà.

Emilie : Euh mm, alors maintenant, on va passer à la dernière partie, donc au niveau de l'évolution de la légitimité du projet des ressentis etc. au fur et à mesure du temps. Est-ce que vous diriez qu'aujourd'hui, votre légitimité est plus forte comparé au moment où vous avez créé votre société ? Et à votre avis, si oui ou si non, qu'est-ce qui y a de plus contribué ?

Entrepreneuse 3 : Alors oui, ma légitimité est beaucoup plus forte évidemment. Souvent, on me prenait pour l'espèce de hippie en sarouel, alors que j'ai jamais mis de sarouel. Et maintenant, on me voit comme une cheffe d'entreprise qui run sa company depuis euh maintenant euh, bah le projet est né il y a 10 ans, mais allez, on va dire depuis 7 ans maintenant. Donc euh, voilà, on est monté jusqu'à 13 personnes. Donc oui franchement, oui, et puis surtout, on a raflé tous les prix qu'on pouvait sur la province de Namur. Voilà,

donc ça fait bientôt 10 ans, donc euh. Normalement, je suis cyclique moi, tous les 10 ans je change.

Emilie : Donc là, on est un moment où peut-être pas, voilà, on ne sait pas... Et donc du coup avec le recul, est-ce qu'il y a quelque chose que vous referiez, mais différemment ? Et c'est quelque chose que vous changeriez dans votre parcours ?

Entrepreneuse 3 : Avec le recul, je vendrais.

Emilie : Ok. À quel niveau en fait ?

Entrepreneuse 3 : Je vendrais ma société.

Emilie : Ok, Ok. Maintenant, là, c'est plus de manière générale, donc tout à l'heure, j'ai un peu plus de la même question, mais c'est plus au niveau financier. Quels conseils est-ce que vous donneriez à une femme de manière générale qui souhaite entreprendre ?

Entrepreneuse 3 : Alors. J'en ai plein, des conseils pour une femme qui veut entreprendre. Je lis énormément de... J'ai lu plusieurs entrepreneures féminines, surtout américaines. Euh je dirais, n'écoute pas les autres. Écoute pas ton entourage parce que voir une femme qui sait faire en tout cas dans un milieu entrepreneurial, j'ai remarqué que c'était assez compliqué. Moi, tout le monde m'a, au début, mes potes m'ont dit que ça marcherait pas. On ne peut pas écouter son entourage. Avoir un bon psy, sans déconner. Pour pouvoir justement se remettre en question. Et voilà, et lire énormément d'entrepreneuses inspirantes.

Emilie : OK, justement, pour apprendre de leur récit.

Entrepreneuse 3 : Oui, pour se mettre dans un certain mindset.

Emilie : Et quand vous parlez du psy, est-ce que c'est pour une gestion, on va dire parce qu'on sait qu'il y a la balance entre vie privée, vie professionnelle qui peut être compliquée, est-ce que c'est par rapport à ça ? Où est-ce que c'est juste pour se dire d'être dans un bon état d'esprit de manière générale, pour être mieux.

Entrepreneuse 3 : C'est surtout pour avoir un bon état d'esprit, et éclater les pensées limitantes. Parce que, y'a rien à faire, on a les fruits du patriarcat. Encore une fois, je suis pas du tout misandre mais il faut en prendre conscience. Mais du coup, les pensées limitantes, ça pourrait être : « Oui, mais si je lance une société, alors je vais délaisser ma famille ». On peut faire les deux, c'est pas évident, mais voilà. Et se dire aussi que le rôle de la femme, ce n'est pas seulement pondre des enfants. Voilà. Vraiment se mettre dans un mindset c'est le plus important.

Emilie : Ok, d'accord, donc en fait, ce qui est un peu chouette, c'est de voir qu'au début, vous aviez dit le plus important, c'est vraiment le mindset dans lequel on est, mais par contre, dès qu'on parle de nouveaux acteurs à intégrer dans l'activité, là, c'est les chiffres qui priment. En fait, c'est complètement dissocié des deux.

Entrepreneuse 3 : Et si le mindset est bon, les chiffres suivront. L'argent dans l'entrepreneuriat, ce n'est pas un but, c'est une conséquence.

Emilie : Ok, d'accord.

Entrepreneuse 3 : On ne fait pas de l'entrepreneuriat pour avoir de l'argent. C'est comme, on ne fait pas prof pour avoir des congés.

Emilie : Est-ce que vous considérez qu'il y a des obstacles auxquels vous étiez pas spécialement préparée, qu'on gagnerait mieux à reconnaître quand on parle de l'entrepreneuriat féminin de manière générale ? Est-ce qu'il y a des choses peut-être auxquelles on ne s'attend pas, et en fait, ce serait plus simple si on en parlait ?

Entrepreneuse 3 : En tant qu'entrepreneur oui, maintenant en tant qu'entrepreneuse femme. On ne s'attend pas... Encore une fois, moi quand j'ai commencé l'entrepreneuriat, j'avais pas encore lu tous ces livres superbes, sur le patriarcat et autres joyeusetés. Je ne me rendais pas compte, mais une fois qu'on que je me suis rendue compte, mais effectivement, tous les managers, c'est des mecs, tous les chefs d'entreprise, c'est des mecs aussi. Donc oui. J'ai pas vraiment d'exemples concrets mais c'est vrai que c'est quelque chose qui m'a frappé une fois que j'ai ouvert les yeux. Donc obstacle ... Je dirais que le plus grand obstacle que moi, en tout cas, de mon expérience personnelle j'ai pu vivre, c'était vraiment le papa de mes enfants qui disait que je délaissais ma famille pour gagner de l'argent alors que ce n'était pas ça du tout. Vraiment, ça c'était le discours moralisateur en fait, parce que je rentrerai pas dans la morale chrétienne, qui veut que je fasse un rôti tous les dimanches.

Emilie : Ok, bien sûr, je comprends. Et est-ce que vous pensez peut-être euh mm qu'une manière de s'en sortir assez bien dans l'entrepreneuriat en tant que femme, c'est justement, de faire en sorte que le fait d'être une femme ne soit pas un sujet et que juste en fait, il faut se lancer en tant qu'entrepreneur, point, et pas en tant que femme qui veut entreprendre. Le prendre comme un non-sujet en fait.

Entrepreneuse 3 : Voilà. Ben, franchement, oui.

Emilie : Parce qu'on sait que justement, parfois, il y a des limitations qui peuvent venir du fait qu'on est une femme etc., avec des stéréotypes et tout. Et donc le fait, justement, de ne

pas considérer ça et de juste se baser en tant qu'entrepreneur qui crée son activité et point, c'est plus simple au final pour avancer.

Entrepreneuse 3 : Ouais, c'est vraiment ça.

Emilie : Et alors la dernière question que j'aurais pour vous, ce serait, à votre avis, donc c'est une question assez générale, assez globale, mais que devrait faire pour vous l'écosystème entrepreneur pour favoriser la légitimité des femmes dans l'entrepreneuriat ? Donc, l'écosystème reprend en fait tous les acteurs qui peuvent accompagner une femme et à votre avis, est-ce qu'il y a peut-être quelque chose qui pourrait être mis en place pour renforcer la place des femmes dans l'entrepreneuriat ? Ou en tout cas encourager les femmes à entreprendre ?

Entrepreneuse 3 : Je dirais ne pas les isoler, parce que je vois aussi, il y a des initiatives femmes entrepreneurs, etc., donc ça crée encore une césure entre les deux mondes. Et je pense que justement, si on se rassemble en tant que femmes ou hommes dans un même groupe d'entrepreneurs... J'aime pas trop moi tous ces trucs clivants que les femmes..., que les hommes..., c'est bon, on est plus à l'âge de pierre. Voilà, juste ne pas faire la différence, en fait tout simplement, tout simplement, ne pas faire de différence. On est tous des humains. On a tous les mêmes capacités cognitives, c'est juste que la société nous a mis dans un rôle.

Emilie : Parce que, justement, je sais que il y a certaines personnes qui aiment le côté « mettre la femme en avant » parce qu'elles sont moins visibles par rapport au reste, et donc le fait d'avoir une initiative qui est purement féminine, en fait, peut les mettre plus en lumière etc., donc c'est vrai qu'il y a deux discours.

Entrepreneuse 3 : Je comprends, je comprends les deux. Il y a du pour et du contre dans les deux, encore une fois. J'ai tellement la tête dans le guidon que je me pose plus du tout ce genre de questions.

Emilie : Je comprends. Puis, en même temps, tout roule enfin, d'un point de vue extérieur l'extérieur en tout cas. J'ai l'impression que tout roule.

Entrepreneuse 3 : D'un point de vue extérieur.

Emilie : Oui, je me doute, il y a tellement de choses qu'on ne sait pas. Voilà, mais super ! C'était ma dernière question, merci beaucoup, d'avoir accepté cette invitation, vos réponses me seront très utiles pour la suite du mémoire. Et c'était très chouette d'apprendre votre expérience de manière générale avec votre entreprise que je suis depuis très longtemps du coup.

Entrepreneuse 3 : Avec plaisir ! N'hésite pas à m'envoyer ton mémoire, ça m'intéresse à lire !

Emilie : Pas de souci, pas de souci. Merci beaucoup !

Entrepreneuse 3 : Ben bonne merde alors !

Emilie : Eh bien, je prends. Je ne dis pas merci beaucoup mais je prends ! Merci beaucoup, je vous souhaite une très belle journée !

Entrepreneuse 3 : À toi aussi, merci, au revoir !

Emilie : Au revoir !