

Annexe 1 – Guide d’entretien

Introduction

Bonjour ..., je m’appelle Emilie Costaganna. Je suis étudiante en dernière année de Master en Sciences de gestion à la Louvain School of Management (LSM). Je me suis également spécialisée en Corporate Finance lors de ma première année.

Aujourd’hui, j’ai envie d’approfondir avec vous le sujet de l’entrepreneuriat, qui me tient particulièrement à cœur, en découvrant de nouveaux récits de femmes qui ont décidé d’entreprendre. Mon mémoire se concentre principalement sur la construction de la légitimité en tant qu’entrepreneuse, notamment dans l’accès au financement et la négociation avec les premiers partenaires, financiers et opérationnels.

Ce qui m’intéresse à travers cette interview, c’est de pouvoir témoigner de votre histoire à vous, aussi authentique qu’elle puisse être. Il n’y a pas de bonnes ou de mauvaises réponses, seulement les vôtres.

Cet entretien va donc se dérouler en plusieurs parties :

- Contexte personnel
- Perception de la légitimité
- Construction de la légitimité du projet
- Accès au financement
- Négociation avec les premiers partenaires
- Évolution de la légitimité au fil du temps

Si vous êtes prête, nous pouvons commencer !

Contexte personnel

Pour commencer, nous allons parler de vous, votre parcours, vos motivations à entreprendre et vos ressentis personnels en débutant cette activité. J’aimerais en apprendre un peu plus sur vous et comment vous en êtes arrivée là où vous êtes aujourd’hui. Ces questions sont assez globales, mais elles permettent d’avoir une idée globale de qui vous êtes. Si l’envie de détailler certains points qui vous paraissent plus intéressants à souligner, n’hésitez pas !

1. Pouvez-vous me raconter brièvement votre parcours avant la création de votre entreprise ?
2. Qu'est-ce qui vous a motivée à entreprendre ?
3. Y a-t-il eu un moment déclencheur où vous vous êtes dit « C'est bon, je me lance » ?
4. Dans quel état d'esprit étiez-vous avant de créer votre entreprise ? Étiez-vous stressée, impatiente, angoissée, sûre de vous, etc ?
5. Comment décririez-vous les compétences que vous aviez au moment du lancement ? Et celles que vous estimiez devoir encore développer ?
6. À quel moment avez-vous ressenti que votre projet était "légitime" pour vous-même ?

Perception de la légitimité

Maintenant que j'en sais un peu plus sur vous, je vais pouvoir aborder l'une des composantes majeures de ce travail de recherche : la légitimité. La considération de ce concept est très personnelle, donc n'ayez pas peur de dire les choses comme elles vous viennent. Cette partie porte donc sur votre sentiment personnel de légitimité, mais aussi celle perçue par les autres. Nous aborderons aussi la question de l'influence du genre quant à ce sujet.

7. Comment perceviez-vous votre propre légitimité au début ? Aviez-vous des doutes quant à votre place d'entrepreneuse dans votre secteur avec votre profil ?
8. Selon vous, quelles caractéristiques ou compétences donnent de la légitimité à une entrepreneuse ?
9. Comment pensez-vous que vos partenaires (financiers) ont perçu votre légitimité au début de votre collaboration ? Et comment la perçoivent-ils aujourd'hui ?
10. Pensez-vous que le fait d'être une femme a eu un impact sur la manière dont votre légitimité a été perçue ?
11. Avez-vous eu l'impression de devoir « prouver » davantage votre crédibilité ? Avez-vous été confrontée à des stéréotypes ou à des attentes particulières ?

Construction de la légitimité du projet

Dans cette partie de l'interview, je vais m'intéresser au processus de légitimité et de crédibilité que vous avez voulu donner à votre projet en abordant différentes perspectives : à travers les acquis et appuis pour développer l'entreprise, la communication autour de celle-ci et le réseau social et professionnel qui l'entoure.

12. Sur quoi avez-vous travaillé pour rendre votre projet crédible dès le départ ?

13. Avez-vous utilisé un réseau préexistant pour convaincre de votre légitimité ? (école, ancien emploi, mentors)
14. Avez-vous cherché à obtenir des certifications/labels pour renforcer la crédibilité de votre entreprise ?
15. Comment avez-vous présenté votre projet aux partenaires potentiels ? Sur quels aspects vous êtes-vous concentrée ?
16. Avez-vous adapté votre discours selon les interlocuteurs ? (Banque, fournisseurs, investisseur, etc).
17. Quel rôle votre entourage a-t-il joué dans votre sentiment de légitimité ?
18. Comment avez-vous construit votre réseau professionnel ?
19. Y a-t-il des personnes ou rencontres clés dans la construction de votre crédibilité au lancement de votre projet ?

Accès au financement

L'idée ici n'est pas d'aborder le financement en termes de chiffre, mais plus de comprendre la forme utilisée pour l'obtenir ainsi que les potentielles difficultés qui ont pu survenir. Je vais également vous poser des questions sur votre ressenti personnel tout au long de ce processus.

20. Quels types de financement avez-vous sollicité ? (subsidés, crédits, investisseurs, crowdfunding, etc)
21. Comment avez-vous préparé vos demandes de financement ?
22. Comment s'est passé le premier contact avec les acteurs financiers ?
23. Quels éléments vous ont aidé à obtenir des financements ? (Business plan, pitch, réseau, prototypes, etc)
24. Avez-vous rencontré des difficultés particulières dans l'accès au financement à la création de votre entreprise ?
25. Avez-vous ressenti une différence de traitement liée au genre ?
26. Avez-vous déjà dû justifier plus en profondeur votre projet ou vos compétences auprès de certains acteurs ?
27. Avez-vous adopté des stratégies spécifiques pour renforcer votre crédibilité auprès des financeurs ? (Focus acteurs financiers)
28. Quel conseil donneriez-vous à une entrepreneuse qui cherche un financement ?

Négociation avec les premiers partenaires

À présent, nous allons nous intéresser à vos premiers partenariats ou vos premières collaborations décrochées à la création et/ou au lancement de votre société.

- 29. Quels ont été vos premiers partenaires ? (fournisseurs, clients, distributeurs etc)
- 30. Comment décririez-vous vos premières entrevues ou vos premières négociations ?
- 31. Avez-vous eu le sentiment d'être prise au sérieux rapidement ?
- 32. Quelles stratégies utilisez-vous pour instaurer la confiance avec vos partenaires ?
- 33. Avez-vous adapté votre attitude ou votre manière de négocier au fil du temps ?
- 34. Comment gérez-vous les situations où vous sentez que votre légitimité est remise en question ?
- 35. Avez-vous eu l'impression d'être traitée différemment en tant que femme ?

Évolution de la légitimité au fil du temps

On a déjà pu parler de votre perception de la légitimité au début de cet entretien. Maintenant, l'idée est plus d'aborder la manière dont vous pensez qu'elle a évolué au fil du temps, et le regard critique envers elle.

- 36. Diriez-vous que votre légitimité est plus forte aujourd'hui comparé au moment de créer votre société ? Pourquoi ? Quels éléments ont le plus contribué à cette évolution ?
- 37. Que feriez-vous différemment aujourd'hui ?
- 38. Quels conseils donneriez-vous à une femme qui souhaite entreprendre ?
- 39. Quels obstacles gagnerait-on à mieux reconnaître quand on parle de légitimité des entrepreneuses ?
- 40. Que devrait faire l'écosystème entrepreneurial pour favoriser la légitimité des femmes ?

Remerciements

Nous arrivons à la fin de cet entretien. Je vous remercie grandement pour vos réponses qui me seront d'une grande utilité pour la suite de mon analyse. Merci de votre implication et de votre partage d'expérience. Avant de nous quitter, avez-vous un commentaire dont vous voudriez me faire part ?

À nouveau, un grand merci !