

Annexe 6 – Retranscription de l'entretien 1

Emilie : Bonjour, je m'appelle Emilie. Je suis étudiante en Sciences de gestion à la LSM, donc la Louvain School of Management. Je suis actuellement en dernière année et je travaille sur mon mémoire pour l'instant. Alors, ma thèse porte sur l'entrepreneuriat féminin. Et du coup, ma recherche principale, c'est la question de la légitimité en tant qu'entrepreneuse aussi bien au moment de la création d'entreprise que de son développement via la recherche de financement et de partenariats. Et donc, pour faire cette recherche, j'interviewe des entrepreneuses pour justement apprendre de leur expérience, savoir comment elles ont vécu leur entreprise, enfin, leur aventure entrepreneuriale, et aussi du coup, la question de légitimité surtout, comment elles ont perçu leur légitimité, l'évolution par rapport aux autres acteurs etc.

Entrepreneuse 1 : Ok d'accord.

Emilie : Je ne sais pas si c'est juste vous ou Erika qui répondez ?

Entrepreneuse 1 : C'est juste moi qui vais répondre. On a une grosse journée, je vous avoue, donc voilà. Mais je suis indépendante aussi de toute façon.

Emilie : Ah ok ! Ok parfait !

Entrepreneuse 1 : Donc voilà, je vais pouvoir répondre.

Emilie : Ok super, ça fonctionne très bien aussi. Euh, en fait l'interview se divise en plusieurs parties. On peut parler d'abord du contexte un peu personnel, ensuite la perception de la légitimité, la construction de la légitimité autour du projet, et enfin la recherche de financement et de partenariats et l'évolution aussi au fur et à mesure du projet. Donc si vous voulez, on peut plus parler de vous comme vous pourrez parler plus facilement de vos ressentis.

Entrepreneuse 1 : Oui.

Emilie : Donc est-ce que vous pouvez me parler un petit peu de votre parcours avant, du coup, votre position aujourd'hui, et qu'est-ce qui vous a motivé à justement entreprendre en tant qu'indépendante ?

Entrepreneuse 1 : Donc, avant de lancer mon activité, donc maintenant, ça fait 8 ans que je me suis lancée euh, j'étais dans des fonctions commerciales. La seule chose qu'on me demandait c'était d'augmenter le chiffre d'affaires et j'ai une certaine lassitude qui a commencé à s'installer rapidement. J'étais stimulée intellectuellement avec des nouveaux produits ou des nouveaux services, mais après avoir travaillé sur le produit, au bout de

deux ans, on apprend plus grand-chose et j'ai commencé à m'ennuyer assez vite. Euh. Et mon dernier emploi en date, ça a vraiment été le déclencheur au point où je me suis dit « Non, mais ce n'est pas possible ». Il n'y avait plus de sens en fait. Même quand c'était du service, y'avait peu de sens.

Emilie : Hmm. Et donc en fait, ce qui a plus poussé à vous lancer, c'est plus cette recherche de sens alors.

Entrepreneuse 1 : Oui voilà, avec des gens qui sont passionnés, pas seulement intéressés par le profit.

Emilie : Ok je vois, je comprends. Et euh, justement, dans quel état d'esprit est-ce que vous étiez au moment de, enfin avant de lancer votre entreprise ? Est-ce que vous étiez plus stressée, impatiente, angoissée, ou même sûre de vous ?

Entrepreneuse 1 : Euh, bah étonnamment, assez sûre de moi. J'avais à l'époque un petit accompagnement avec Job In.

Emilie : Ok, d'accord.

Entrepreneuse 1 : Et lors de la conception du plan financier, les questions qu'elle posait, enfin elle avait l'air inquiète de comment j'allais trouver les clients etc. J'étais assez consciente parce que j'avais déjà été dans cette position en tant que commerciale.

Emilie : Ok, donc c'était une position plus sereine pour vous on va dire ? Vous étiez moins stressée au final.

Entrepreneuse 1 : Oui. Oui.

Emilie : Ok super. Euh. Et donc du coup, comment est-ce que vous décriez les compétences que vous aviez au moment du lancement et est-ce que vous estimiez que vous deviez encore apprendre beaucoup ou vous vous sentiez déjà bien prête ?

Entrepreneuse 1 : Alors, en termes de, enfin par rapport à ma fonction en elle-même, euh, non. Par contre, là où j'ai dû apprendre, c'est au niveau administratif, pour mon activité, ma comptabilité etc. On a beau avoir une gestion, ce n'est pas pour autant qu'on est comptable. Ça, c'est choses, euh, en fait j'ai eu la chance de travailler avec une comptable qui était énormément dans la transmission et qui m'a donné les compétences qu'il fallait pour évoluer avec ça.

Emilie : Ok d'accord, super ! Donc maintenant, on peut passer à la deuxième partie, donc votre perception de la légitimité par rapport à vous. Euh. Donc ma première question en fait, ce serait, comment est-ce que vous perceviez votre propre légitimité au début et est-

ce que vous aviez des doutes quant à votre place d'entrepreneuse dans votre secteur, avec votre profil etc. ?

Entrepreneuse 1: Alors, je n'avais pas de doute par rapport à ma place et, euh, par contre je me sentais moins légitime d'établir des hauts tarifs donc je privilégiais des prix assez bas.

Emilie : Pour justement, on va dire, entre guillemets, augmenter les chances des relations etc. ?

Entrepreneuse 1: Oui c'est ça après, si je devais relancer l'activité aujourd'hui, je pense que je ferais des prix plus hauts.

Emilie : Ok d'accord, et du coup, selon vous, quelle caractéristique ou compétence peut-être plus personnelle donne de la légitimité à une entrepreneuse de manière générale, pour une femme qui justement décide de se lancer, qui a plus ou moins de vécu par rapport à son activité ?

Entrepreneuse 1: Alors, moi je pense que la légitimité, elle vient avec le temps de toute façon. Avoir un parcours évidemment dans l'activité qu'on lance, ça permet d'avoir une meilleure légitimité bien sûr. Et dans mon cas, avec mes années d'expérience dans différentes boîtes, j'ai une vision assez rapide de ce qui fonctionne ou pas dans une entreprise.

Emilie : Ok d'accord, donc c'est aussi les compétences que vous avez acquises a fur et à mesure de vos expériences passées.

Entrepreneuse 1: Exactement.

Emilie : Ok parfait. Et alors, comment pensez-vous que vos partenaires, donc que ça soit des partenaires financiers ou partenaires commerciaux ou clients etc., ont pu percevoir votre légitimité au début de votre collaboration, et à votre avis, est-ce que ça a changé ? Comment est-ce qu'ils peuvent la percevoir aujourd'hui ?

Entrepreneuse 1: Alors, au début effectivement, je pense qu'on ne m'a pas toujours accordé toutes les tâches immédiatement, mais de par ma position aussi où à mon avis, je n'étais pas toujours légitime. Maintenant je fonctionne différemment dans mon entreprise. Si je fais de la stratégie, je ne fais pas de l'opérationnel par exemple. Je pense qu'une fois qu'on a vu que j'avais les épaules pour porter certaines tâches, on me considérait plus forte. Des partenariats financiers, je n'en ai pas eu besoin puisque j'ai apporté des fonds propres pour lancer la société. Donc voilà, c'est principalement le positionnement par rapport à ça.

Emilie : Et est-ce que vous pensez que le fait d'être une femme a eu un impact, que ça soit positif ou négatif, sur la manière dont votre légitimité a été perçue ?

Entrepreneuse 1 : Moi, je n'ai pas le sentiment. Euh, non. Je ne pense pas. Je ne pense pas qu'aujourd'hui être une femme est un handicap ou un accélérateur en termes d'entrepreneuriat. Avec le recul, j'ai quand même le sentiment qu'une femme a plus envie de se préparer avant de lancer une activité, contrairement à un homme. Mais je ne vois pas le sentiment de, enfin, si on est expert dans son secteur, on est expert dans son secteur, qu'on soit une femme ou un homme.

Emilie : Ok d'accord. Donc vous n'avez pas eu l'impression de devoir prouver davantage par rapport à des stéréotypes ou des attentes particulières que les gens pouvaient avoir ?

Entrepreneuse 1 : Non, pas vraiment.

Emilie : Donc c'est vraiment la fonction qui prime alors ?

Entrepreneuse 1 : Oui oui, exactement, tout à fait.

Emilie : Ok parfait. Du coup maintenant, plus par rapport à votre légitimité par rapport au projet en tant que tel, est-ce que vous avez travaillé sur certains points, certaines caractéristiques pour rendre votre projet plus crédible entre guillemets dès le départ ?

Entrepreneuse 1 : Euh, oui. Euh. Alors oui, pour moi c'était important d'avoir un site très corporate et donc de développer une image de marque forte. Donc ça, pour moi, c'était important de le faire. Et ça a payé assez rapidement.

Emilie : Ok super, je suis très contente de l'entendre ! Et est-ce que vous avez déjà, enfin, est-ce que vous avez utilisé un réseau préexistant pour convaincre de votre légitimité ? Que ça soit l'école, des anciens emplois, des mentors etc.

Entrepreneuse 1 : Alors pas spécialement. En fait, pour attirer de nouveaux clients, j'ai activé mon ancien réseau.

Emilie : Ok d'accord. Alors, par rapport aux potentiels partenaires, comment vous avez présenté ce projet à ces potentiels partenaires et sur quels vous êtes-vous concentrée ?

Entrepreneuse 1 : Alors, comment je l'ai présenté, alors j'ai d'abord parlé de moi, de mon expérience, que je mettais maintenant à la disposition d'entreprises qui n'avaient pas la capacité d'engager full time quelqu'un avec un profil tel que le mien, et qui n'en avaient pas la nécessité non plus. Et j'ai surtout mis en avant mes compétences.

Emilie : Donc à nouveau, c'est surtout les skills, les compétences qui priment.

Entrepreneuse 1 : Tout à fait.

Emilie : Et est-ce que vous voyez une différence entre les compétences, on va dire, purement logistique, d'un point de vue connaissances etc., que les compétences plus humaines, ou est-ce que les deux se valent ?

Entrepreneuse 1: Alors je pense que les deux se valent, et pour moi c'est important de travailler et d'être authentique. Et puis aujourd'hui, j'aime travailler avec des clients qui ont les mêmes valeurs que moi aussi.

Emilie : Ok, je comprends. Et est-ce qu'il y a, selon vous, des personnes ou des rencontres clés qui ont pu justement faire de votre activité une réussite par la suite ?

Entrepreneuse 1: Pas spécialement, je les ai provoquées en fait. Dans un premier temps, c'est énormément de réseautage, énormément de networking pour développer mon réseau, et en tant que commerciale, j'avais déjà un réseau assez important. Donc j'ai pu rencontrer les bonnes personnes assez facilement et demander à Pierre, Paul ou Jacques les informations dont j'avais besoin.

Emilie : Donc le réseau a joué un rôle assez important au final ?

Entrepreneuse 1: Exactement. Et puis j'ai appris à développer un bon réseau aussi.

Emilie : Ah voilà justement, ça allait être ma question suivante. Quelle a été justement la suite de cette construction de réseau après la création de votre entreprise ?

Entrepreneuse 1: Ça a été constant, c'est-à-dire qu'aujourd'hui, on est riche de son réseau clairement. J'ai seulement réactivé toute ma prospection active en termes de réseautage, et donc, au tout début de mon activité, j'avais un déjeuner le matin, un lunch le midi et un networking le soir. Et ça, pendant deux mois. Je me montrais fort active auprès de mes clients. Et après ça n'a été que du boulot et du boulot.

Emilie : D'accord, super ! Du coup, maintenant, on peut passer à la partie suivante au niveau du financement. Alors, je voudrais savoir dans un premier temps comment vous avez préparé vos demandes de financement ?

Entrepreneuse 1: Je n'ai pas eu de financement. Donc dans mon cas, je propose des services, je vais chez le client. J'avais des fonds propres pour lancer l'activité. J'ai commencé en tant que personne physique. Tout ce dont j'avais besoin, c'était un ordinateur et une voiture.

Emilie : Ok d'accord, très très bien. Alors, peut-être maintenant, au niveau des partenaires. Pour vous, quels ont été les premiers partenaires clés pour votre activité ?

Entrepreneuse 1: Je pense que le premier partenaire, en tout cas les deux premiers partenaires clés ont été l'informatique. Donc créer un site web et l'informaticien qui m'a

conseillé le matériel dont j'avais besoin pour ne pas me rendre compte qu'après trois mois, je n'arrivais pas à gérer toute seule, et alors la comptable.

Emilie : Ok. Et est-ce que vous avez eu le sentiment justement d'être prise au sérieux, on va dire, rapidement, lors de vos premières entrevues ?

Entrepreneuse 1: Oui, oui.

Emilie : Ok. De par, justement, votre expérience ou le réseau que vous aviez déjà ? Ce genre de choses qui pouvaient déjà être convaincantes.

Entrepreneuse 1: Oui, et puis le fait d'être authentique. Quand je connais, je le dis, mais je ne connais pas, je le dis aussi. Je pose énormément de questions. Je m'intéresse à beaucoup de choses. Et donc ça peut amener de la crédibilité aussi.

Emilie : Ok d'accord. Justement, est-ce que vous pourriez m'expliquer un petit peu comment vos premières entrevues se sont passées avec ces premiers partenaires ?

Entrepreneuse 1: Euh. La comptable, par exemple, je l'ai rencontrée dans un réseautage. Elle se lançait comme indépendante aussi, et donc j'ai proposé de la rencontrer. Et donc voilà, je lui ai expliqué quelles allaient être les missions de mon activité, les raisons pour lesquelles je me lançais. On a discuté de ce qu'elle attendait de moi, ce que moi j'attendais d'elle. Euh. Et donc, on a eu une entrevue qui a cadré notre collaboration assez vite. C'est quelqu'un qui se tient énormément au courant, qui est à jour, donc elle possède énormément d'informations. Moi j'attendais de la proactivité, et c'est le cas.

Emilie : Ok. Donc vous êtes tombée sur quelqu'un qui, au final, vous ressemblait assez bien et donc la collaboration a été plus simple alors.

Entrepreneuse 1: Tout à fait. Et alors, l'informaticien avec qui je travaillais, c'est l'administrateur d'un de mes premiers clients. Il m'avait été conseillé par Job'In à l'époque. Il était sorti de là aussi quelques années plus tôt. Et c'est comme ça que c'est un peu passé moi. Il m'a retenue, il m'a écoutée, il m'a fait ma charte graphique, mon logo etc., et qui a développé les choses dans mon sens quoi.

Emilie : Ok d'accord, parfait. Et alors justement, dans ce sens-là, est-ce qu'il y a des stratégies ou des méthodes de fonctionnement que vous avez utilisées auprès de ces partenaires pour instaurer la confiance ?

Entrepreneuse 1: Par rapport aux partenaires, pas spécialement puisque, quelque part, je les appelle partenaires, mais ça reste des fournisseurs. C'est comme les clients. Les clients sont aussi des partenaires. Maintenant, si on considère les clients comme des partenaires, j'ai envie de dire que c'est la qualité du travail qui prime. Si on ne parle pas

en bien de nous, ça se sait aussi. Et alors, j'ai énormément travaillé sur ma communication, au point où je me suis retrouvée parfois à des réseautages où on me disait : « Ah mais si, je connais » alors que moi je ne les connaissais pas du tout. C'est parce que j'avais énormément communiqué sur les réseaux.

Emilie : Hein d'accord. Donc les réseaux sociaux ont été un canal important pour vous.

Entrepreneuse 1 : Tout à fait. Quand je disais une image forte, c'est le site web et les réseaux sociaux essentiellement.

Emilie : Et vous pensez que, justement, cette image en ligne a pu augmenter la confiance ?

Entrepreneuse 1 : Renforcer en tout cas. Pas l'augmenter mais la renforcer oui.

Emilie : Oké d'accord parfait. Alors est-ce que, par exemple, par rapport à ces clients qui parfois peuvent avoir différentes réactions, est-ce que vous avez adapté votre attitude ou votre manière de discuter ou de négocier avec eux au fil du temps ?

Entrepreneuse 1 : Oui ! Parce que je ne suis plus dans le service opérationnel. Comme je l'ai dit, si je ne suis pas à la tête du projet d'un point de vue stratégique, je ne le fais pas. Quand j'étais employée, je voyais ce qui n'allait pas et j'ai essayé de le changer. Aujourd'hui, je me positionne encore plus comme quelqu'un avec de l'expérience donc je fais plus attention.

Emilie : Et justement, comment est-ce que vous gérez les situations où vous sentez que votre expertise n'est pas spécialement considérée à 100%, ou en tout cas, votre légitimité est remise en question ?

Entrepreneuse 1 : Elle est rarement remise en question. Les gens attendent des résultats. À partir du moment où il en a, il n'y a pas de soucis. J'ai envie de dire, les gens sont en attente de résultats dans mon cas.

Emilie : Ok. Donc c'est plus le côté performance qui prime sur le reste ?

Entrepreneuse 1 : Tout à fait. Même s'il y a une obligation de moyen et pas de résultats, mais malgré tout, oui. Les gens sont en attente de voir que les choses bougent, que les choses avancent, donc... J'ai plein d'exemples à donner, mais effectivement, les gens peuvent être un peu dubitatifs au début mais une fois que le changement arrive, effectivement. C'est la transparence aussi. Les résultats peuvent ne pas arriver immédiatement. Acquérir de nouveaux clients ou développer un nouveau portefeuille clients, ça ne se fait pas en un mois bien sûr. Mais en tout cas, aujourd'hui, la position est suffisamment forte pour voir que j'ai une vision dans une entreprise, une stratégie.

Emilie : D'accord. Et alors, j'ai peut-être une autre question mais qui va être un peu dans le sens d'une autre question que je vous ai posée. Est-ce que vous pensez être traitée différemment en tant que femme avec vos partenaires ?

Entrepreneuse 1: J'ai pas le sentiment. Après, j'ai travaillé dans un milieu très masculin aussi. Donc en tant que commerciale, j'étais souvent dans des situations face à beaucoup d'hommes. Donc mon positionnement doit être fort de toute façon. Et il doit être aussi fort que celui d'un homme. Donc je n'ai pas le sentiment, à mon niveau, mais de part ma position, avoir été traitée différemment.

Emilie : Ok d'accord. Et est-ce que vous diriez que dans ce milieu d'hommes entre guillemets, il y avait moins le droit à l'erreur ou que l'exigence était plus forte ? Étant donné que, comme il y avait peu de femmes, il fallait être solide ?

Entrepreneuse 1: Oui, ça c'est clair ! De toute manière, pour être indépendant, il faut être solide. Maintenant, je pense que, on a parfois le sentiment qu'il y a un homme qui se cache quelque part derrière. On doit parfois, dans certains cas, prouver. Je donne un exemple. On vient d'avoir un nouveau client en termes de service commercial avec un collègue. Et alors effectivement, au début c'était toujours mon collègue en contact. Il est parti en vacances donc j'ai dû organiser une réunion pour définir l'aspect stratégique du projet. J'ai senti que, par mon intervention, j'ai dû prouver plus. Je suis montée en gallon par rapport à mon collègue, dans le sens où, si je suis avec un homme, je vais peut-être moins m'imposer, mais de part mon expertise et mes interventions qui sont justes, on va dire : Là on ne rigole pas.

Emilie : Donc, il y a quand même un moyen qui est mis en place pour justement continuer d'être prise au sérieux et montrer qu'en fait l'expertise est la même, que ça soit homme ou femme.

Entrepreneuse 1: Oui, mais je pense que, en tant qu'indépendant, de toute manière à un moment donné, on a toujours à prouver. Si la performance ou la qualité ne suit pas, qu'on soit un homme ou une femme, ça ne change rien. Mais je ne suis pas persuadée, après c'est ma vision de l'entrepreneuriat, qu'on a moins de crédibilité parce qu'on est une femme. Au contraire, parce que, alors, parfois certains hommes vont avoir des réflexions comme : Oui mais vous, vous avez l'habitude de gérer plein de choses, parce que l'on doit gérer la famille, on doit gérer le travail, on doit gérer plein de choses. Mais voilà, c'est un peu le côté multitâche, multi potentiel où, voilà, qu'on va pouvoir développer beaucoup plus facilement et affirmer beaucoup plus facilement.

Emilie : Et est-ce que le fait de, entre guillemets, être multitâche est une force par rapport aux hommes ? Ou est-ce que vous trouverez que c'est simplement une compétence à développer peu importe que l'on soit femme ou homme ?

Entrepreneuse 1: Non, je pense que c'est une compétence qu'il faut développer parce que tout le monde ne sait pas le faire. J'avais un collègue qui me disait : Oui mais moi je sais faire une chose bien, pas plusieurs. Et moi je lui répondais toujours que faire quelque chose à 80% c'est suffisant. Il n'y a pas besoin d'être aussi perfectionniste, il faut qu'on avance dans le travail. Et donc c'était toujours ce type de discussion que j'avais avec lui parce que c'était un grand perfectionniste mais surtout ce qui compte, c'est rester dans l'efficacité, surtout quand on bosse seul. Donc voilà, je pense que ce sont des compétences sur lesquelles il faut se reposer si on les a, et qu'il faut pouvoir les développer.

Emilie : Et justement, on parlait tout à l'heure du fait d'être solide en tant qu'entrepreneurs et entrepreneuses, est-ce que ce parcours de solidification est peut-être plus compliqué ou moins naturel pour les femmes que pour les hommes ou est-ce que c'est peut-être juste une question de personnalité ou de tempérament ?

Entrepreneuse 1: Je pense que c'est une question de tempérament. Dans ce que je fais aussi, il faut savoir que j'accompagne des porteurs de projets qui sont en reconversion professionnelle et qui veulent se lancer comme indépendant. Et justement, c'est dans la persévérance, dans la personnalité qu'on va pouvoir voir qui est solide. Au moindre problème, certains vont chercher à faire autrement, et d'autres vont se dire qu'il n'y a pas de solution. Être indépendant, c'est une mentalité. Et je pense qu'avant d'être indépendante, j'ai toujours bossé comme une indépendante. Et tous les indépendants vous diront ça aussi. On s'est toujours impliqué dans la boîte comme si c'était la nôtre.

Emilie : Je comprends parfaitement, merci ! On va pouvoir passer à la dernière partie. On va parler de votre évolution de la légitimité au fil du temps. Donc est-ce que vous pourriez me dire, par exemple, si votre légitimité aujourd'hui est plus forte comparé au début, au moment où vous avez lancé votre activité, et quels éléments ont pu contribuer à cette évolution ?

Entrepreneuse 1: Je pense qu'aujourd'hui, cette légitimité, en ayant un agenda assez full et en ayant cette possibilité de refuser des clients, est beaucoup plus forte. Aujourd'hui, je dis toujours que je peux choisir mes clients. Je l'ai pas fait au tout début.

Emilie : Et parce que, par conséquent, le positionnement au niveau de la crédibilité du projet est plus fort.

Entrepreneuse 1: Oui, exactement.

Emilie : Mais peut-être qu'on ne peut pas se permettre au début de faire ces choix ?

Entrepreneuse 1: Je ne sais pas. Je pense que j'avais besoin de fonctionner en essayer-erreur.

Emilie : Ok très bien. Et est-ce que, par rapport à votre parcours on va dire, il y a quelque chose avec le recul que vous auriez fait différemment ?

Entrepreneuse 1: Je pense que j'aurais réfléchi un peu plus. En termes de services proposés.

Emilie : D'accord, et alors, quel conseil donneriez-vous à une femme qui souhaite entreprendre ?

Entrepreneuse 1: Je dirais de bien réfléchir à son projet, d'avoir beaucoup de résilience et de comprendre aussi que le marché évolue et qu'il faut toujours évoluer avec.

Emilie : D'accord, parce que c'est entre guillemets la clé de la réussite du projet ?

Entrepreneuse 1: Exactement ! Sur le long terme, c'est ça. Il faut être à l'écoute des demandes du marché.

Emilie : Ok parfait d'accord. Et comme vous le disiez juste avant, le fait d'avoir des différences de tempérament, quand quelqu'un rencontre un obstacle, il y a plusieurs réactions. Le fait de vouloir persévérer sur le projet aussi.

Entrepreneuse 1: Alors persévérer, mais ne pas vouloir persévérer à tout prix. Il faut quand même pouvoir se mettre des objectifs et savoir évaluer ses objectifs. Il faut avoir des indices de performance qui nous sont propres et voir comment on peut y arriver. Moi je m'étais mis 6 mois pour lancer mon activité en me disant : Si je n'arrive pas à me dégager un salaire au bout de 6 mois, je recherche un emploi. Et en 3 mois, j'étais en objectif année +2 et mon agenda était plein. Ce qu'il faut évaluer, c'est qu'est-ce qu'on déploie. On évalue ce qu'on a déployé, peut-être que ce qu'on avait pensé n'a pas fonctionné contrairement à ce qu'on pensait etc.

Emilie : D'accord parfait. Oui c'est ça, en fait c'est l'idée de réfléchir avant de se lancer et marquer la performance comme indicateur principal pour la suite de l'activité.

Entrepreneuse 1: Oui c'est ça, c'est de se dire que je veux faire tel chiffre sur le mois, mais comment y arriver. Il faut le décomposer en nombre de clients, en nombre d'actions pour atteindre ce nombre de clients. Et c'est toutes ces étapes-là qu'on oublie en général de faire.

Emilie : Ok, et donc vous considérez que le temps de préparation doit aussi coïncider avec le temps de prise de recul ? Dans le sens où réfléchir pourrait être en équilibre avec l'analyse après action.

Entrepreneuse 1 : Alors, peut-être pas en termes de temps, mais c'est important de le faire, on oublie de le faire. Souvent, on dit : ça a fonctionné, ou : ça n'a pas fonctionné, mais on ne cherche pas le pourquoi ça n'a pas fonctionné. Et donc parfois, ce sont des petits éléments. Je pense qu'il y a un minimum de préparation à faire, que moi je n'avais pas fait personnellement.

Emilie : D'accord, alors, j'aurais une dernière question. Selon vous, est-ce qu'il y aurait des obstacles que l'on gagnerait à mieux reconnaître par rapport à la création d'une activité etc. ?

Entrepreneuse 1 : Oui, je pense qu'en termes de gestion du temps, on ne se rend pas compte. J'ai toujours beaucoup travaillé donc ça, pas de problème, mais il y a beaucoup travailler et la charge mentale qu'il y a derrière. On a une charge mentale qui est immense en tant qu'indépendant qu'on n'a pas en tant qu'employé. En plus du boulot, on a la charge de notre gestion, de notre entreprise.

Emilie : D'accord, je comprends. Eh bien, nous arrivons à la fin de cet entretien. Merci pour votre participation et du temps que vous m'avez accordé. Vos réponses me seront d'une grande aide pour la suite de mon travail !

Entrepreneuse 1 : Avec grand plaisir, pas de soucis !

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

Entrepreneuse 1 : Merci, vous aussi, au revoir !

Emilie : Au revoir !