

Annexe 7 – Retranscription de l'entretien 2

Emilie : Bonjour, vous allez bien ?

Entrepreneuse 2 : Bien et vous ?

Emilie : Très très bien. Merci à nouveau d'avoir accepté cet entretien aujourd'hui, ça m'aide beaucoup.

Entrepreneuse 2 : Avec plaisir !

Emilie : Et donc comme on a dit, je vais limiter la durée de l'entretien pour qu'on ne dépasse pas 30 minutes. Ce sera plus simple.

Entrepreneuse 2 : Ok, super !

Emilie : Mais à nouveau, merci d'avoir accepté, c'est très gentil de votre part.

Entrepreneuse 2 : Avec plaisir, je suppose qu'il y a des questions types que vous avez déjà.

Emilie : C'est ça, Donc, en fait, pendant l'entretien ici, je vais aborder plusieurs thèmes par rapport à l'entretien féminin. On va d'abord parler un petit peu de votre contexte personnel, puis ensuite de la perception de la légitimité, donc aussi bien au niveau personnel qu'à un niveau de votre projet. Ensuite, on parlera également de l'accès au financement et de la négociation avec les premiers partenaires. Et enfin, on parlera de l'évolution de votre légitimité au fil du temps. Donc vraiment, le sujet principal par rapport à ce mémoire, c'est la question de la légitimité en tant qu'entrepreneuse dans la phase de création et de développement de l'entreprise, avec un focus sur le financement et les partenariats. Donc voilà, si vous êtes prête, on peut y aller !

Entrepreneuse 2 : Parfait, on peut commencer maintenant, c'est nickel !

Emilie : Super, parfait ! Dans un premier temps, j'aimerais vous poser des questions sur vous, est-ce que vous pouvez me raconter brièvement votre parcours avant la création de votre entreprise ?

Entrepreneuse 2 : Oui ! Donc moi de base, j'ai fait des études en Marketing et j'ai commencé à travailler à 21 ans, donc directement après mes études. Pendant 7 ans, j'ai travaillé dans différentes agences toujours dans le secteur du Marketing ou du Marketing digital. Et ensuite, ici, c'est seulement en octobre que j'ai démissionné parce que j'avais décidé de lancer ce projet. Tout est allé assez vite. En fait, j'ai un peu fait les choses à l'envers. Je savais ce que je voulais faire, puis j'ai trouvé le local en octobre mais je n'avais pas encore de business plan, et il me le fallait pour décembre, donc j'ai travaillé dessus,

puis j'ai eu le local en janvier, je me suis laissée un mois pour faire les travaux, et après j'ouvrais en mars directement. En parallèle, ça faisait quand même deux ans que je m'étais lancée en indépendante complémentaire. J'avais déjà mon projet, à l'époque c'était vraiment que de la livraison à domicile. Les vendredis, je cuisinais que des brookies, puis les samedis, je livrais dans tout le brabant Wallon. Donc j'avais déjà cette activité depuis deux ans mais sous une autre forme. Et donc après, j'ai ouvert le café avec un tout autre concept. C'était pas du tout la même chose.

Emilie : Ok parfait ! Et donc, qu'est-ce qui vous a motivé à entreprendre, à lancer ce projet ?

Entrepreneuse 2 : Alors, ce n'est peut-être pas pour des raisons classiques. C'était pour des raisons de santé. J'ai toujours eu en tête d'un jour ouvrir mon propre coffee shop mais je pensais le faire dans un avenir beaucoup plus lointain. Actuellement, j'ai 28 ans, je pensais le faire à 35 ans ou après. C'était plus un rêve dans ma tête que quelque chose d'envisageable. Et ici, ça fait deux ans qu'on m'a trouvé des problèmes de santé. En fait, le stress et le surmenage, c'était 100% mon quotidien. J'ai décidé de continuer quand même pendant 2 ans mais je voyais que ça avait trop de répercussions. Et donc, pour des raisons de santé, j'ai préféré démissionner avant que mon corps ne me lâche. Puis je me suis dit, est-ce que ce ne serait pas le moment de lancer ce projet que j'ai en tête depuis si longtemps puisque je n'étais pas spécialement bien à ce moment, et au final, je me suis lancée assez vite dans ce projet sans me poser trop de questions. Donc, du coup, même en septembre, j'hésitais encore à le faire. Quand j'ai décidé de me lancer là-dedans, on m'a dit : Mais en sortant du salariat et en rentrant dans l'entrepreneuriat, d'où tu seras moins stressée ? Et au final, ça a été une révélation pour moi. Je trouve ma vie beaucoup moins stressante que ce qu'elle était avant.

Emilie : Ok, je comprends. Donc, on va dire que le moment où vous vous êtes dit « C'est bon, je me lance », c'est ce moment où vous avez eu des soucis de santé et vous vous êtes dit que c'était plus possible.

Entrepreneuse 2 : Oui c'est ça. En fait, à la base, je savais que je voulais partir, mais je ne voulais pas partir sans rien, parce que j'ai un prêt, j'ai des frais etc. Donc j'ai réfléchi, je savais que je pouvais avoir un mi-temps et pouvoir travailler en freelance sur le côté. Ça a été un peu ma porte de sortie. Je me disais que j'avais une petite sécurité financière aussi. On pouvait m'engager pour deux mois à raison de deux jours par semaine. Ça me permettait de rester payée pendant un ou deux mois et, du coup, ça me permettait de me

laisser le temps de voir ce que je faisais. Et, au final, tout est allé assez vite. J'ai décidé d'ouvrir le café en septembre mais toujours en travaillant dans le Marketing. Comme j'avais trouvé l'endroit assez vite, j'ai pas eu cette période d'entre-deux, je me suis directement mise à fond sur le projet. Parfois, ça prend 2 ans de vouloir lancer un projet, alors que moi au final, ça m'a pris à peine quelques mois.

Emilie : C'est vrai que ça a été rapide du coup. Et dans quel état d'esprit est-ce que vous étiez au moment de créer votre entreprise ? Est-ce que vous étiez plus stressée, angoissée, impatiente ou sûre de vous ?

Entrepreneuse 2 : Étonnement, de base, je suis un profil très stressé mais je me suis assez vite rendu compte que la pression que l'on a quand on travaille pour d'autres personnes n'est pas du tout la même que quand on travaille pour soi. J'ai adoré cette période de lancement parce que, de base, je suis quelqu'un de très organisé et je suis une grosse bosseuse, et du coup, pour moi juste travailler et délivrer, c'était pas un souci. Et comme c'était quelque chose qui me plaisait et que je construisais, je le voyais vraiment en mode « J'ai pas le choix ». Tout a été assez vite, j'ai pas eu le temps de me poser de questions. Ça a été 3 mois assez chouettes, remplis de rendez-vous et de découvertes. Et en fait, j'ai tellement tout lancé en même temps que j'ai pas eu de journées où je m'ennuyais, où je savais pas quoi faire. J'avais tellement de choses à faire tout le temps que ça remplissait à fond mes journées, donc c'était assez motivant de travailler et ça me permettait d'accomplir beaucoup, surtout que, au début, je faisais beaucoup de travail de bureau comme je le faisais avant. Je m'y connaissais entre guillemets. C'est plus à partir de février/mars où j'ai un peu stoppé le travail de bureau parce qu'il y avait les travaux du point de vente. Donc franchement, je dirais que j'étais assez sûre de moi. Juste, ça me donnait plein d'énergie. J'étais super contente d'avoir plein de rendez-vous avec les fournisseurs etc., pour des choses vraiment chouettes. Moi, j'ai toujours été passionnée par mon boulot.

Emilie : Oui, je comprends. Ok parfait ! Et, du coup, comment est-ce que vous décririez les compétences que vous aviez au moment du lancement ? Et est-ce que vous estimiez que vous en aviez encore d'autres à développer ou qui vous manquaient etc. ?

Entrepreneuse 2 : Il m'en reste à développer, ça c'est sûr ! Une chose qui m'a beaucoup aidé, c'est rencontrer quelques personnes en reconversion professionnelle. En fait, j'ai un sentiment différent que celui que j'entends dans les podcasts. Pour moi, ma vie actuelle est plus simple qu'avant. On entend souvent que c'est difficile, qu'il faut mettre sa vie en

pause. Dans ma vision actuelle, oui ça prend beaucoup de place, mais je gère comme je veux. Il y a aussi plusieurs choses à prendre en compte, c'est que mon organisation a changé, beaucoup. Évidemment, ça reste beaucoup de travail, mais je suis très bien organisée. Et quand j'entends les autres, on a l'impression que c'est toujours « huge » et très difficile à gérer. Je savais que j'allais devoir beaucoup travailler mais ce n'est pas quelque chose qui me faisait peur. Je suis multitâche, je sais faire 1000 choses dans la journée, et l'organisation, c'est vraiment ce qui m'a aidé. Et après, il y a des choses que j'ai dû apprendre sur le terrain, typiquement être barista, c'est un métier que j'apprends aujourd'hui. Et puis la gestion de personnel aussi. Au début, il ne fallait pas nécessairement que j'engage mais je me suis vite rendu compte que ça allait changer et que j'allais devoir engager. Avant, j'étais dans des entreprises avec un management très différent. Je voulais vraiment que mes employés se sentent bien, mais c'était nouveau pour moi d'être employeur. Donc je voulais mettre des choses en place, ce que je fais petit à petit, mais du coup j'apprends. Par exemple, avec ma pâtissière, on a très souvent des meetings pour qu'on puisse parler de comment elle se sent dans le projet, on ne parle pas que boulot. Après, j'ai encore beaucoup de choses à apprendre au niveau de la gestion de personnel, c'est sûr. Il y a plein de choses que j'apprends sur le terrain, et oui, ce sont des compétences que je vais devoir avoir. Mais c'est un peu au fur et à mesure.

Emilie : Ok parfait ! Maintenant, on peut passer au niveau de votre perception à la légitimité. Donc ma première question, ce serait : comment est-ce que vous perceviez votre légitimité au début, même si on est assez proche du début de votre projet, et est-ce que vous aviez des doutes quant à votre place d'entrepreneuse dans votre milieu, avec votre profil etc. ?

Entrepreneuse 2 : Honnêtement, ce que j'ai toujours fait, c'est que j'ai joué la transparence à ce niveau-là. Et donc ça m'a permis de ne pas trop me sentir illégitime parce que, dès que je voyais des fournisseurs, des personnes, je communiquais là-dessus. Je disais que j'étais pas du milieu, que c'était tout nouveau pour moi, que je venais du Marketing, et du coup, je ne prônais pas être barista ou ce genre de choses. Mais parfois, je faisais face à des clients qui avaient plus de connaissances en café que moi, mais je ne me prône pas comme un coffee shop spécialisé. Moi, de base, je voulais créer un lieu chaleureux où les gens se sentent bien, mais je ne fais pas ma communication que la complexité du café, parce que moi-même, c'est pas mon expertise. Donc, en fait, au début, je me justifiais plus vite en disant que j'étais pas experte, et ça m'a permis de ne pas

dramatiser la chose. J'ai toujours été très transparente, ce qui me permettait d'être honnête avec moi-même. Et, en fait, j'ai eu tellement d'amour et de soutien des gens qui sont venus que ça m'a motivée à continuer et vouloir faire toujours mieux.

Emilie : Ok d'accord, donc c'est vraiment la transparence qui prime.

Entrepreneuse 2 : Oui, puis même, c'est pas comme si je me mettais en concurrence avec les spécialistes de café. Moi, ma spécialité, c'est les desserts et les pâtisseries. Je ne fais pas ma communication sur le meilleur café. Je fais ce que je peux, et je pense que les gens qui viennent au café comprennent que c'est surtout fait avec beaucoup d'amour, et c'est surtout le contact client qui m'importe. Le reste, j'apprends au fur et à mesure.

Emilie : Ok, parfait ! Et, est-ce que vous pensez qu'il y a des caractéristiques ou compétences qui vous donnent de la légitimité pour vous-même ou qui juste peuvent donner de la légitimité à une entrepreneuse qui débute ?

Entrepreneuse 2 : Ce qui m'a aidé, c'est surtout d'avoir géré ma communication parce que je savais le faire. Beaucoup de gens se font aider pour leur communication à la base. Comme la communication, c'est la première chose que les gens voient, c'était important pour moi de laisser transparaître cette authenticité que j'avais à travers ma communication. C'était mon milieu. Et comme la communication, c'est la chose que les gens voient avant de venir sur place, j'ai pu faire passer le message que je voulais. Les gens savent qu'il y a un humain derrière. Les gens sont parfois plus sévères avec les marques quand ils pensent que la communication est gérée par des grandes équipes etc., je pense que les gens sont sensibles à ça, au côté humain parce qu'ils voient bien que je fais ce que je peux. Avant de venir, les gens ont déjà une vision qui matche avec ce que je suis.

Emilie : Ok, je comprends. Et, est-ce que vous pensez que le fait d'être une femme ait pu avoir un impact sur la manière dont votre légitimité pouvait être perçue ?

Entrepreneuse 2 : Je pense que ça a pas été évident, surtout au début, par exemple, pendant les travaux. J'y connaissais rien. Je suis arrivée dans un local où il y avait des choses à faire mais je savais pas exactement quoi. J'avais peur qu'on en profite aussi. Par exemple, mes parents s'y connaissent plus que moi là-dedans, donc ils m'ont un peu aidé à ne pas me faire marcher dessus non plus. Mais c'était quand même quelque chose où j'avais du mal au début. Beaucoup de gens étaient étonnés que je décide d'entreprendre seule. Et dès que je tombais sur des bons profils, pour les travaux par exemple, on m'a dit que c'était pas tous les jours qu'on voyait quelqu'un se lancer dans un projet seul, et que certains pouvaient en profiter. Après, je n'ai pas eu trop de mauvaises expériences.

Quand je disais que j'allais ouvrir un coffee shop, je ne voulais pas que des gens puissent se dire que c'était un projet tout gentil. Le fait que je paraisse jeune aussi, ça n'a pas aidé. Parce que, de mon côté, je me disais : « Mais qu'est-ce que ça peut vous faire l'âge que j'ai ? » Je ne comprenais pas à quel point ça pouvait avoir un impact sur à quel point ça va être sérieux ou pas ce que j'allais lancer. Du coup, j'ai beaucoup fait au feeling pour mes fournisseurs et prestataires parce que quand je voyais bien que je n'étais pas prise au sérieux ou quand les gens croyaient pas spécialement au projet, enfin, ça n'allait pas. Clairement pour les travaux, quand je parlais à certains corps de métier, on ne comprenait pas toujours le projet donc ça ne servait à rien. Après, j'ai rencontré beaucoup de personnes bienveillantes aussi. Quand je leur disais que c'était pas ma spécialité, ils étaient pas là pour en abuser non plus, justement, ils étaient plus là pour m'aider. Et c'est toujours le cas.

Emilie : Ok, je comprends. Et est-ce que justement, vous avez eu l'impression de devoir prouver davantage en tant que femme ou est-ce que vous avez eu l'impression d'être confrontée à des stéréotypes ou des attentes particulières ?

Entrepreneuse 2 : Je pense que clairement, pour la partie chantier et travaux, et aussi parfois dans les milieux où j'allais dans un salon lié à l'HoReCa. J'y suis allée justement par rapport au projet pour trouver des fournisseurs, et j'avais l'impression que parfois des personnes plus âgées, des hommes de la cinquantaine ou soixantaine, me jugeaient là-dessus. Tu sais, quand tu dis que tu arrêtes tout pour ouvrir un coffee shop, soit les gens te disent que t'es courageux, soit ils te disent que t'es courageux mais plus dans le sens taré. J'ai l'impression que c'était surtout ça. Et même certains fournisseurs, en annonçant que j'étais pas du tout là-dedans, c'était pas le but de me rabaisser. Du coup, j'ai été dans des positions qui parfois étaient pas très chouettes. J'ai quand même eu beaucoup de chance par exemple, le menuisier avec qui j'ai travaillé, je le connais et donc il matchait déjà avec mes valeurs et la personne que je suis, puis il m'envoyait plein de photos pour montrer la progression etc., c'était nickel. J'avais pas de problème à dire que je n'avais pas toutes les connaissances et qu'on m'explique plus, mais plus avec les jugements de valeurs. Il y a eu certaines personnes mais du coup, je ne les ai pas plus côtoyées que ça.

Emilie : Oui, donc le but était de collaborer avec des personnes auprès de qui vous ne deviez pas forcément « surprouver » ou en tout cas surcompenser par rapport à ce que vous étiez ou ce que vous présentiez comme projet.

Entrepreneuse 2 : C'est ça ! je souhaitais plus travailler avec des gens avec qui le feeling passait plutôt qu'avec des gens qui ne me comprenaient pas ou qui ne comprenaient pas le projet. Mais ça s'est bien fait parce que j'ai pas été confrontée à trop de profils avec qui ça n'allait pas.

Emilie : Oui je comprends. Et du coup, est-ce que vous avez utilisé un réseau préexistant pour lancer votre activité, et peut-être convaincre plus de votre crédibilité ou la crédibilité du projet au début ?

Entrepreneuse 2 : Non, mais c'est plus par manque de temps. Je connaissais un réseau de femmes entrepreneures sur le Brabant Wallon et aussi Bruxelles.

Emilie : Est-ce que c'est le réseau Diane par hasard ?

Entrepreneuse 2 : Non, c'était autre chose. Je saurais plus te dire comme ça.

Emilie : C'est pas grave.

Entrepreneuse 2 : Mais du coup, je trouvais ça bien de pouvoir échanger avec plein de femmes de plein de milieux différents. Sauf qu'au final, tout était physique, et je ne voulais pas m'engager après le lancement parce que je savais que j'allais avoir moins de temps. Mais je pense que si le lancement avait pris plus longtemps, j'aurais sûrement continué pour continuer de pouvoir échanger avec des personnes.

Emilie : Ok, je comprends. Et donc du coup, même si votre projet est récent, comment est-ce que vous avez construit votre réseau professionnel autour du projet ?

Entrepreneuse 2 : Du coup, ici, le réseau professionnel donc tous les fournisseurs ou plutôt les clients ?

Emilie : Ça peut être les deux, les deux peuvent être pris en compte.

Entrepreneuse 2 : Du coup, par rapport aux fournisseurs, c'est surtout dans des salons que j'ai pu faire un maximum de rencontres. C'était plus des petits salons plutôt que des gros salons HoReCa. Et c'était aussi, à nouveau, au feeling, voir avec qui le contact passait bien, des gens avec qui j'étais en contact régulièrement, en tout cas pour le choix du matcha, le choix des matières premières, pour des choses comme ça. Par contre, pour mes clients, je pense que ce qui a joué, c'est d'abord les réseaux sociaux. J'ai mis tous les processus des travaux. Je faisais un vlog par semaine. Donc il y a beaucoup de gens qui m'ont suivi grâce à ça. J'avais aussi fait un crowdfunding pour le financement d'une machine à café, et donc ça a pas mal tourné, les gens en ont beaucoup parlé. Et puis la suite, depuis que je suis ouverte, c'est surtout le bouche-à-oreille. Tous les jours, il y a des gens qui viennent pour faire des stories. Et donc, ça m'amène pas mal de visibilité aussi

vu que tout leur réseau voit le café et commence à le suivre. J'ai gagné en un mois je pense 1.500 abonnés. Je voulais aussi faire des collaborations avec des influenceurs puis certains sont venus par eux-mêmes sans collaboration et ont partagé sur leurs réseaux donc ça m'a amené de la visibilité. J'ai eu quelques articles dans la presse. Je suis passée à la radio aussi. Tout ça, c'est que des propositions qui m'ont été faites. J'ai pas du démarcher, c'est pas un plan que j'avais alors que dans le Marketing, on a un plan de com' où on prévoit de collaborer avec les marques, mais ici, j'ai pas réellement eu besoin d'en faire un. Donc, en fait, tout s'est un peu fait très très vite vu que ça fait qu'un mois qu'on est ouvert, mais je dirais que les réseaux sociaux plus le bouche-à-oreille plus les retours des gens qui viennent, c'est ce qui a clairement eu un effet.

Emilie : Et donc, vous pourriez dire peut-être que, justement, le bouche-à-oreille et les clients qui sont venus et qui ont réagi de manière naturelle à cette expérience ont été un peu les acteurs clés de la construction et la réussite de votre projet ?

Entrepreneuse 2 : En tout cas, le bouche-à-oreille a un énorme impact, ça c'est sûr ! Énormément de gens viennent parce qu'on leur a dit de venir. Et ce sont des gens que je ne connais même pas. Il y a beaucoup de gens qui ont commencé à en parler, qui sont venus tester et qui ont commencé à en parler autour d'eux. Ce qui est beaucoup ressorti, c'est que ça manquait énormément dans le coin ce genre de concept. Donc je pense que ça répondait à une demande. Et ça a joué en ma faveur, parce que s'il y en avait eu plein, les gens en auraient sûrement moins parlé etc., mais je ne m'attendais pas à ce qu'autant de personnes me disent qu'elles attendaient ça, un endroit pour boire un café, se retrouver. Je pensais avoir plus de proches qui viennent au début plutôt que d'inconnus et au final, je pense que j'ai 5% de proches qui viennent et le reste, ce sont des gens que je ne connais pas.

Emilie : Ok. Et tout à l'heure, vous parliez aussi de salons. Comment est-ce que vous avez présenté votre projet à ces potentiels partenaires ? Et est-ce qu'il y a des aspects sur lesquels vous vous êtes concentrée justement ?

Entrepreneuse 2 : En fait, en salon, on a pas énormément de temps donc je devais faire très court sur mes explications. J'avais déjà la date donc je disais qu'en mars, j'allais ouvrir un coffee shop à Rixensart, que ma spécialité, c'était les desserts et qu'il me fallait des fournisseurs pour le reste. Et donc, ce que je mettais surtout en avant, ce qui m'intéressait, c'était la qualité, et je voulais avoir toutes les infos, donc le plus de formation possible avec les prestataires. Et donc je regardais les gens qui proposaient des formations, ou ceux qui

sont venus au café pour m'expliquer. Donc je voulais des gens comme moi qui veulent proposer du mieux possible leurs produits et donc, je voyais un peu en fonction des contacts que j'avais les gens qui proposaient ça. D'autres, tu voyais que c'était plus un business qu'autre chose. Mais par exemple, le fournisseur avec qui je travaille pour le café, j'ai payé ma formation chez eux, mais ils m'ont remboursé en grains de café. Ça a permis de trouver un juste milieu dans les débuts. Chacun y trouvait son compte.

Emilie : Oui, je comprends. Et justement, est-ce que vous avez eu le sentiment d'être directement prise au sérieux par ces potentiels futurs fournisseurs ?

Entrepreneuse 2 : Je pense quand même, ceux avec qui je collaborais oui. Je pense que si je m'étais présentée comme spécialiste du café, ça n'aurait pas été après coup, je préférerais directement mettre les bases. Je me rappelle presque plus parce qu'il y a eu tellement de choses en même temps que j'ai retenu que ce qui allait. Donc ça m'a pas plus impactée que ça parce que j'étais plus concentrée sur le reste.

Emilie : Est-ce qu'il y a potentiellement des stratégies que vous avez utilisées pour instaurer la confiance ou créer cette relation avec les fournisseurs ?

Entrepreneuse 2 : C'est peut-être un peu répétitif mais le fait d'être 100% transparente, enfin, je voulais pas commencer à faire des stratégies parce que, déjà, c'est pas ma force et ça allait pas m'aider par la suite de jouer un rôle. Je suis trop honnête pour essayer de faire semblant. Je préférerais que ce côté honnête match, et si pas, c'est que c'était pas la bonne personne avec qui collaborer. Le fait de mettre cartes sur table dès le début, de tout balancer, ce que je faisais, dire que le projet existe que depuis deux mois, au moins, il n'y avait pas de surprise. On pouvait pas venir vers moi en me disant : « Non mais attendez, vous vous rendez compte, il faut plus de temps ». Voilà, ce genre de discours. Du coup, ça m'a permis d'être, allez, très vite de trouver les bonnes personnes parce que le contexte était directement abordé. Donc le plus simple pour moi, ça a été d'annoncer le contexte dès la première minute.

Emilie : Ok, je comprends. J'aurais peut-être deux dernières questions par rapport aux partenaires et au financement. Est-ce que vous avez rencontré des difficultés dans cet accès au financement ? Parce que vous avez parlé de crowdfunding tout à l'heure, mais est-ce qu'il y a eu des difficultés particulières ?

Entrepreneuse 2 : En fait, j'ai fait un prêt pour le début du lancement. Mon objectif c'était qu'une fois que le café était ouvert, je voulais m'autofinancer dès le mois un. Et donc, il fallait que le chiffre d'affaires couvre tous mes frais. Mais par contre, pour tous les

investissements, les travaux etc., j'avais un prêt. Ce que j'ai trouvé compliqué, c'est qu'en fait, je n'ai que la totalité de mon prêt en janvier, alors qu'avant ça, j'avais déjà des fournisseurs qui me demandaient de payer à l'avance etc., donc j'ai trouvé ça assez mal fait entre le délai des banques et le moment où on a besoin de l'argent. La banque part du principe qu'on a d'abord la facture et qu'on la paie après, et le montant que je recevais de la banque dépendait de ces factures, donc c'était un peu compliqué.

Emilie : Et est-ce que justement, en faisant cet emprunt, vous avez ressenti une différence de traitement qui pouvait être liée au genre, à votre projet ou, à nouveau, à cette question de légitimité qui pouvait être perçue de leur part ?

Entrepreneuse 2 : Alors, il faut savoir que de base, les prêts c'est très mal vu dans l'HoReCa, enfin il y a très peu de prêts qui sont accordés dans l'HoReCa. Et donc, les personnes qui étaient déjà dans le milieu des coffee shops m'avaient déjà dit que c'était mort, surtout que j'avais très peu d'apports personnels. Donc j'avais un peu d'appréhension de comment allaient se passer les rendez-vous. Sauf qu'en fait, j'avais un plan financier en béton, et la banque m'a dit qu'ils avaient rarement eu quelque chose de si complet, et donc, ils m'ont directement estimée en se disant : C'est rare qu'on ait autant de détails. J'avais tellement bien préparé ça que j'ai tout de suite été prise au sérieux.

Emilie : Donc, c'est via le travail que vous aviez fourni avant au niveau de la potentielle garantie que vous pouviez leur fournir qui a plus joué. Je comprends, parfait. Ok, super ! Maintenant, on peut passer à la dernière partie, c'est plus au niveau de l'évolution de la légitimité au fil du temps. Est-ce que vous diriez aujourd'hui que votre légitimité personnelle est plus forte que celle que vous aviez au début du projet ? Et si oui, ou si non, qu'est-ce qui a le plus contribué à cette évolution ?

Entrepreneuse 2 : Je pense qu'elle est plus élevée qu'avant. Le fait que ça fonctionne me permet de me dire : D'accord, c'est pas mon métier de base, mais j'ai créé quelque chose qui marche. Et puis ça me fait plaisir aussi parce qu'il y a des humains aussi derrière ce projet, pas juste moi. Je m'étais dit qu'il allait peut-être falloir plusieurs mois avant de rentrer dans mes frais, et au final, ça a été beaucoup plus rapide. En fait, je me dis qu'être fidèle à soi-même, ça fonctionne. Il faut juste essayer de gérer chaque moment, et on verra un mois après l'autre. Mais du coup, je pense que ça m'aide à, alors être légitimé je ne sais pas, mais ça m'aide à me sentir en phase avec ce que je fais parce que j'ai des bons retours et ça fonctionne mieux que ce à quoi je m'attendais.

Emilie : Donc, au final, c'est un peu les indicateurs de performance qui sont au vert qui permettent aussi justement de se sentir à sa place et entre guillemets méritante de ce qui se passe.

Entrepreneuse 2 : Oui, mais aussi à côté de ça, il y a sûrement plein de gens qui n'ont pas forcément des indicateurs au vert, et c'est pas pour autant qu'ils ne sont pas légitimes. Ça va dans les deux sens aussi. C'est aléatoire. Mais je pense que, dans mon cas à moi, ça m'a aidé à avoir plus confiance en moi et en mon projet. Je me disais que ça fonctionnait, d'accord, il y a encore plein de choses à améliorer, mais ça m'a aidé. Et les performances ont même au-delà de mes espérances. Donc je pense que ça m'aide, mais j'ai pas envie de dire que si ça fonctionne pas au début, c'est qu'on n'est pas légitime.

Emilie : Ok, je comprends, parfait. Et donc, aujourd'hui, avec le recul que vous avez un peu, est-ce qu'il y a quelque chose que vous feriez différemment au moment de créer, de lancer votre activité ?

Entrepreneuse 2 : C'est une bonne question... Il y a des choses que j'aurais pu faire autrement mais j'en garde une bonne expérience. Je n'ai pas eu de mauvaise surprise jusqu'à maintenant. Donc il n'y a pas grand-chose que je changerai. La seule chose que je changerais, mais c'est un détail, ce serait l'évènement d'ouverture. En fait, je le voyais plus comme une contrepartie pour les fournisseurs et prestataires et donc j'ai pas pensé inviter mon entourage proche ou des amis etc., et c'est vrai qu'avec le recul, je me dis que ça aurait pu être chouette. J'ai eu des personnes qui, en entendant qu'il y avait eu un évènement, avaient été surprises de pas avoir été invitées. C'est vrai que dans ma tête, c'était clair mais je l'ai pas spécialement communiqué. Pour moi, c'était vraiment un évènement professionnel.

Emilie : Ok d'accord, je comprends. J'aurais peut-être encore deux ou trois questions pour terminer. Est-ce qu'il y aurait un conseil que vous aimeriez donner à une femme qui souhaite entreprendre ?

Entrepreneuse 2 : Je dirais de ne pas toujours écouter l'avis des autres. Par exemple, mon entourage n'est pas spécialement dans le milieu entrepreneurial, et les gens ont souvent tendance à remettre leurs doutes sur nous. Même parfois les personnes les plus proches, je pense à ma sœur, ma sœur avait beaucoup de craintes par rapport au fait que je voulais démarrer quelque chose de complètement nouveau. Donc parfois, l'entourage pense bien faire pour nous mais ça peut freiner. Je trouve que parfois, c'est pas la famille la plus proche qui pourra réellement nous aider. Donc, c'est très important de faire attention à

qui on partage les choses parce qu'il y a des gens qui veulent bien faire mais qui pourraient avoir trop d'avis. En fait, moi ça a été le cas. Tout le monde avait un avis et donc, à un moment, tu deviens fou, tu sais plus déceler le vrai du faux, tu sais plus quoi faire. Donc je dirais de pas forcément écouter tous les avis non sollicités. Et communiquer aussi auprès des proches. Moi, je leur avais dit : Écoutez, moi je fais du mieux que je peux, les conseils c'est bien, mais quand je ne vous en demande pas, ma tête est déjà assez remplie comme ça. Donc ça, ce serait le premier conseil. Et alors le deuxième, c'est vraiment d'y aller au feeling. Ça demande une énergie énorme de devoir prouver des choses auprès de personnes qui ne comprennent pas ou ne soutiennent pas le projet. Être bien entourée en fait. Vraiment, pour être plus fort, il faut demander conseil. Et aussi, il faut faire attention. Moi j'écoutais beaucoup de podcasts avant de commencer, et j'ai eu le sentiment, mais c'est personnel, que dans certains podcasts, j'avais l'impression que les gens voulaient montrer que pour que ça fonctionne, il faut que ça soit dur. J'ai beaucoup retrouvé dans les podcasts ce côté très difficile. Moi, perso, ça m'a fait très peur de me lancer parce que je ne lance pas le projet pour ne plus avoir de vie. Je trouvais que parfois, comme les gens en parlaient, ça donnait pas envie. C'est vraiment du cas par cas. Moi j'ai entendu trop de choses au début comme quoi ça allait être presque impossible alors que je trouve pas du tout dans mon cas ici. Je trouve que dans beaucoup de podcasts, c'est un peu le même style de personne qu'il y a alors que, quand je me compare à eux, j'ai un retour qui est complètement différent. J'ai tellement eu peur avec tout ce que j'ai entendu. J'ai l'impression que les personnes veulent montrer que c'est très dur ou veulent montrer les aspects qui sont durs sans parler de ce qui est plus simple. Je trouve qu'on parle souvent de l'aspect négatif alors que, lorsqu'on débute, c'est pas ce qu'on a envie d'entendre. J'ai pas envie d'entendre que je vais plus avoir de vie, que je vais plus pouvoir aller en vacances, que je vais plus dormir etc., sachant que c'est pas vrai. Moi perso, j'ai jamais été aussi stimulée que depuis que je suis sur ce projet, j'ai jamais été aussi bien que pendant ces quatre mois où j'ai démissionné. Mais je pense que l'idée, c'est juste de prendre du plaisir.

Emilie : Et au final, ça reste une expérience personnelle et chaque expérience est différente donc ça peut aussi freiner, vous pensez, tout ce qu'on peut entendre autour de l'entrepreneuriat ?

Entrepreneuse 2 : Moi je trouve qu'on en fait plus une montagne que ce que je vis actuellement. Surtout quand je rencontre des personnes qui veulent se lancer, moi je leur

dis que c'est entre guillemets pas si difficile que ça. En fait, j'ai l'impression que ce que je faisais avant était tellement dur que ce que je fais maintenant n'est pas comparable. C'est sûr qu'il faut avoir de l'organisation. C'est aussi mon mari qui a mis ça en avant. Il trouve que je suis une personne qui est plus productive que la moyenne on va dire, donc il pensait aussi que quelqu'un qui était moins productif ou qui avançait à un rythme normal allait prendre plus de temps que ce que j'ai mis à lancer le projet. Quand je travaille six heures, je suis en mode turbo. Et c'est pour ça aussi que quand j'entends les discours d'autres entrepreneurs, je m'y retrouve pas vraiment. Je trouve que beaucoup de discours font peur, même si les gens disent qu'ils sont épanouis, je trouve que les gens paraissent pas épanouis quand j'entends leurs discours. Après tout est personnel, je ne suis pas dans leur vie. Mais je trouve que certains discours font vraiment peur alors que ça dépend du caractère de chacun au final.

Emilie : Ok parfait, je comprends. Et alors, du coup, j'aurais une dernière question. Pour vous, est-ce qu'il y aurait des obstacles que l'on gagnerait à mieux reconnaître à l'avance quand on parle d'entrepreneuriat féminin ou de légitimité en tant qu'entrepreneuse ?

Entrepreneuse 2 : En effet, les obstacles pour moi, c'est quand on fait face à des personnes qui ne nous prennent pas au sérieux. Je prends l'exemple des banques. Il y a Belfius mais il y a plusieurs agences, donc si ça ne match pas avec certaines personnes, alors j'irai voir ailleurs. En fait, on va pas changer les gens, et ça sert à rien de vouloir forcer avec des gens qui émettent un jugement de valeur.

Emilie : Donc c'est aussi, au final, une sorte de protection de soi de juste se mettre à l'écart de personnes qui ont un avis négatif mais qui serait infondé.

Entrepreneuse 2 : Oui c'est ça, et ça vaut pour tout. Même dans la vie perso. Quand c'est la famille encore plus, ça n'a rien de bon. Ça ne sert à rien de vouloir changer les gens. Quand on se lance, on a pas d'énergie à perdre là-dedans. En fait, il vaut mieux mettre 100% de son énergie dans le projet, sinon, ça va être pire.

Emilie : Oui, je comprends. C'est vrai que devoir se battre pour quelque chose qui n'est pas spécialement justifié, c'est pas la meilleure manière d'allouer son énergie. Je comprends. Mais écoutez, c'était du coup ma dernière question. Je vous remercie beaucoup d'avoir pris de votre temps pour répondre à mes questions et de pouvoir m'aider dans ma recherche pour mon mémoire.

Entrepreneuse 2 : Avec plaisir, je sais que, comme c'est tout nouveau, j'ai pas l'impression d'avoir toutes les réponses...

Emilie : Mais le plus important, en fait, c'est vos réponses à vous, votre expérience. Il n'y a pas de bonnes ou de mauvaises réponses. C'était juste très chouette d'avoir plongé dans votre parcours, et ça m'aidera beaucoup pour la suite. Merci beaucoup !

Entrepreneuse 2 : De rien, avec plaisir ! Bon après-midi !

Emilie : Merci, à vous aussi ! Bonne journée, au revoir !

Entrepreneuse 2 : Au revoir !