

Annexe 11 – Retranscription de l’entretien 6

Emilie : Hello, tu vas bien ?

Entrepreneuse 6 : Hello Emilie, ça va nickel et toi ? Tu m’entends bien parce que je suis en voiture ?

Emilie : Oui oui, c’est très bien !

Entrepreneuse 6 : Bah écoute, si t’as un peu de temps maintenant, on peut peut-être faire ça maintenant. J’ai 30 minutes de voiture.

Emilie : Ok parfait, je vais faire ça en 30 minutes alors !

Entrepreneuse 6 : Super ! Désolé pour tout à l’heure, j’ai eu un rendez-vous qui a duré beaucoup plus longtemps que prévu.

Emilie : Pas de soucis, t’inquiète pas ! Donc, pour faire assez simple, je fais un master en management à la Louvain School of Management, et mon mémoire porte sur la question de légitimité des entrepreneuses avec un petit focus sur la recherche de financements et de partenariats. Pour ça, j’interviewe pleins d’entrepreneuses pour avoir leur vécu. Donc, il n’y a pas de bonnes ou de mauvaises réponses. Le plus important, c’est le parcours et le vécu personnel.

Entrepreneuse 6 : D’accord, très bien.

Emilie : Donc, l’interview se divise en plusieurs parties. On va d’abord parler de ton contexte personnel. Ensuite, on parlera de ta perception de la légitimité, aussi bien la perception personnelle que la perception par rapport au projet. Ensuite, on abordera l’accès au financement et les négociations avec les premiers partenaires. Et enfin, on parlera de l’évolution de la légitimité au fur et à mesure du temps, donc du début jusqu’à aujourd’hui. Donc, la première question, est-ce que tu pourrais me raconter ton parcours avant la création de ton projet ?

Entrepreneuse 6 : Alors, moi, j’ai fait des études d’architecte d’intérieur à la Cambre, à Bruxelles. Donc rien à voir avec ce que je fais maintenant. Et pendant mes études, j’ai lancé mon projet en dernière année d’études. C’était l’époque des blogs, au tout début des blogs. Je tapais tous les jours l’url à la main pour voir si les blogs que je suivais avaient posté des nouveaux trucs. Il n’y avait pas insta ni rien. Et donc, moi à cette époque-là, je dépensais tout mon argent de poche dans des restos, et je me suis dit : « Ce serait cool de faire un blog sur les meilleurs restos de Bruxelles », puisqu’on me demande toujours où est-ce que j’ai mangé. Et donc, à la base, il n’y avait pas d’objectifs financiers derrière, c’était vraiment

un hobby. Et la même année, j'ai co-fondé l'équivalent de Deliveroo et Uber Eats avant qu'ils n'arrivent en Belgique. C'était en 2013. Et donc, on a lancé ça. On était 4 co-fondateurs. C'était assez gros. En Belgique, on était qu'à Bruxelles mais en France, on était dans plus de 20 villes avec 100 employés. Et on a levé pas mal de fonds, mais la dernière levée de fonds a capoté un petit peu la veille du truc et donc on a fait faillite 4 ans plus tard. Et du coup, moi, à ce moment-là, ça a été 4 années intenses, donc on était en Belgique, en France mais aussi à Londres, Madrid et Berlin. Et du coup, moi à ce moment, je me suis dit : « Bon, est-ce que ce serait pas le moment de reprendre mon blog, essayer d'en faire quelque chose de rentable », parce qu'en fait, pendant tout le temps où j'étais focalisée sur l'autre projet, si tu veux, le blog continuait de vivre parce qu'il y avait un très bon SEO. Donc on était assez bien référencé, donc on avait assez bien de visites sur le site parce que les gens tombaient facilement dessus de manière assez organique en cherchant le nom d'un resto dans le Bruxelles etc., et donc je me suis dit : « Tiens, est-ce que ce serait pas l'occasion de faire quelque chose de plus petit ? » parce que j'avais eu l'occasion de vivre l'expérience d'une start-up avec une croissance un peu fulgurante. Donc je voulais avoir quelque chose de plus petit, plus à échelle humaine. Donc j'ai recontacté ma pote avec qui, à la base, on avait lancé le blog, en mode : « Tiens, est-ce qu'on essaierait pas d'en vivre, d'en faire un projet rentable ? », sachant qu'elle venait de quitter son job. Ça c'était en 2017 je pense. Voilà. Et là, pendant un an, on a lancé pas mal de trucs. C'est l'année où on a lancé un autre projet, qui est un événement qui a duré 5 ans où on organisait un brunch une fois par mois avec à chaque fois 7 chefs différents. L'événement était ouvert au public donc c'était assez chouette. On a lancé les tables d'hôtes. C'est l'année où j'ai écrit mon premier livre aussi, voilà, pas mal de projet. Et puis, je me suis assez vite rendu compte qu'on avait pas du tout la même vision avec mon amie Sarah, et qu'on avait pas les mêmes prises de responsabilité, les mêmes visions de croissance etc., et donc on arrêté de bosser ensemble après un an. Voilà.

Emilie : Ok d'accord, donc au final, ça fait beaucoup de projets !

Entrepreneuse 6 : Oui, c'est clair, en fait, dans le projet même, il y a plein de projets.

Emilie : Et du coup, de manière générale avec tous tes projets, est-ce qu'il y a une motivation commune à lancer toutes ces activités ?

Entrepreneuse 6 : Alors oui, mais c'est très personnel, il faut que ça soit quelque chose qui m'anime, donc ce qui va m'exciter d'un point de vue direction artistique je dirais. J'ai un profil plus créatif on va dire, donc moi, il faut que d'un point de vue identité, ça me

parle. Je suis quelqu'un qui fait très attention aux détails et à l'expérience globale donc j'aime bien créer des expériences pour lesquelles je serais moi-même cliente. Donc ça m'anime de me dire que je fais quelque chose dont je suis fière, c'est très perso. Et après, l'idée, c'est que ça soit rentable aussi.

Emilie : Oui bien sûr. Ok, super ! Et du coup, dans quel état d'esprit est-ce que t'étais au moment de lancer tes projets ? Est-ce que t'étais plus stressée, impatiente, angoissée, ou tu voulais juste que tout sorte ?

Entrepreneuse 6 : Moi je suis quelqu'un, je ne sais pas combien d'entrepreneurs tu as interviewés, mais je pense que c'est un peu le propre de l'entrepreneuriat, c'est de pas trop se poser de questions et d'y aller. Je pense qu'il y a une forme de naïveté qui permet aux entrepreneurs de faire ce qu'ils font, c'est-à-dire qu'à partir du moment où tu te poses pour analyser à quel point un projet va potentiellement être complexe, en fait c'est sûr que tu le fais pas. Il faut une certaine naïveté pour se dire : « Ok, maintenant, on y va ! ». Et évidemment, il y a plein de complications de parcours puisque c'est quelque chose que tu n'as jamais fait avant hors du domaine de l'entrepreneuriat. Je pense que le fait de pas trop y penser et de juste y aller... En fait, moi ce qui m'anime, c'est d'y aller et de me dire que tout est possible. C'est un peu mon statement de base, donc je réfléchis pas trop. J'ai toujours eu des projets sur le côté sans forcément y penser. Et puis, je me rappelle d'une soirée de nouvel an, on avait passé la soirée à deux avec Sarah en se disant : « En fait, on a pas envie de sortir, on a juste envie de mettre le site en ligne », c'était les derniers préparatifs du site et on était juste hyper excitées par ça quoi. Ça te drive quoi.

Emilie : Oui, donc c'est entre guillemets la motivation intrinsèque de vouloir créer et être animé par ce qu'on fait.

Entrepreneuse 6 : Oui voilà, après x temps d'avoir fait les mêmes projets, tu gagnes de l'expérience et tu réalises que tu dis plus oui à tous de la même manière. C'est des apprentissages, des expériences, et ça a une valeur énorme aussi. Mais je pense que, de base, tu te dis pas : « Tiens, je vais entreprendre demain ». ça se fait un peu progressivement.

Emilie : Ok, je comprends. Est-ce que tu considères qu'au moment où t'as lancé tes différents projets, tu avais les compétences nécessaires ou est-ce que tu estimais que tu devais encore en développer pour la suite ?

Entrepreneuse 6 : Pareil, je pense que j'ai pas trop réfléchi. Je pense que j'ai appris pas mal de choses sur le tas. Je vais te donner un exemple. En fait, l'entrepreneuriat, c'est

beaucoup de la débrouillardise aussi. Tu dois te donner les moyens de faire des choses que tu sais pas toujours faire ou alors trouver les bonnes personnes ou les bons contacts qui vont t'aider à le faire avec toi ou pour toi. Donc, il faut vraiment pas sous-estimer la valeur d'avoir un réseau. Mais je te donne un exemple. Quand on était en dernière année d'étude avec Sarah, moi c'était une année où j'avais quasi pas mis un pied à l'école de l'année parce qu'on était en train de lancer le premier projet et on voulait rejoindre l'incubateur de start-ups et donc j'étais à fond là-dedans. Je savais pas très bien comment j'allais m'en sortir pour faire mon jury final. C'était assez chaotique comme année. Et, on top de tout ça, on a une pote qui était une année au-dessus de nous à l'école, qui à ce moment-là avait repris un autre projet. C'était un parcours avec des galeries et des expos etc. au mois de septembre à Bruxelles. Elle voulait qu'il y ait un point food. Elle s'était dit : « Tiens, ça pourrait être chouette qu'il y ait aussi un peu une expérience fooding ou quelque chose où les gens se rallient pour avoir une expérience food ». Et en fait, comme on se connaissait bien et qu'elle savait qu'on bossait sur le blog, elle m'a appelée avec Sarah et m'a dit : « Tiens, est-ce que ça vous chauffe de faire ça ? ». Et en fait, on était juste trop partantes. À aucun moment, je me suis dit que je n'avais jamais fait d'évènementiel. Et en fait, c'était la première fois qu'on était un peu face à de l'évènementiel. Je ne sais pas si tu t'y connais, mais le scope des skills que tu dois avoir ou des compétences est énorme parce que c'est autant du sales parce que tu dois pouvoir convaincre les personnes qui participent à ton évènement, donc dans ce cas-là, des chefs, ou même des partenaires pour te soutenir, il faut aussi aller chercher des subsides, il faut faire de la communication pour le B2C. il y a énormément d'opérationnel et de logistique pure et dure pour construire l'évènement. Donc, c'était vraiment beaucoup de skills différents, et à aucun moment je me suis posée la question.

Emilie : Oui, donc c'était vraiment plus le fait de ne pas trop penser et avancer avec les éléments qui arrivaient de tous les côtés entre guillemets.

Entrepreneuse 6 : Alors au début, tu te dis : « Oui, je pense qu'on peut le faire ». Je commence à avoir quelques contacts de chefs. Moi j'étais en mode : « Bah, je vais appeler un tel, un tel et un tel », et on voit. Et à partir du moment où tu appelles un chef étoilé qui te dit qu'il est trop bouillant, puis tu appelles un autre chef en disant que le premier est trop bouillant, du coup, ça fait une chouette spirale de positif qui se crée. C'est pareil pour les sponsors. Donc en fait, c'est assez organique comme manière de faire des choses. Aujourd'hui, avec du recul, si tu me dis : « Ok, tu peux créer un évènement pour 500

personnes pour ça, ça ou ça », je vais te dire : « Ok, je sais que je peux le faire, mais ça ou ça, je ne suis pas sûre ». Étrangement, je vais peut-être plus me poser pour évaluer les risques, pour savoir en tout cas... je crois qu'aujourd'hui, je sais aussi ce qui va m'épanouir ou ce qui va juste me bouffer de l'énergie. Mais c'est vrai qu'à priori, je me dis que je sais tout faire, et si je ne sais pas, je trouve quelqu'un qui sait le faire.

Emilie : C'est aussi via l'expérience que tu sais s'il y a telle ou telle chose que tu gères plus, mais au final, tu essayes quand même, même à travers le réseau, de faire en sorte que tout fonctionne.

Entrepreneuse 6 : Oui, à fond. Après, si demain tu me demandes de faire de la compta, je vais te dire : « Bah non, c'est pas mon truc ». Je fais quand même des choses qui sont à priori dans le scope de mes activités, de mon expertise. Pendant 4 ans, je me suis vraiment créé une expertise en communication. Aujourd'hui, je sais que je suis très bonne en communication parce que j'ai créé mon propre média, je sais créer des entrées, j'arrive à faire des ventes et tout, je sais que ça je gère. Mais tu me demandes de faire complètement autre chose, je vais quand même avoir le recul nécessaire pour te dire que je ne sais pas faire. Je ne vais pas dire oui à tout non plus évidemment.

Emilie : Oui, c'est compliqué d'être sur tous les fronts en même temps.

Entrepreneuse 6 : En fait, il faut voir ce qui t'anime aussi, si c'est quelque chose qui t'anime, il y a de grandes chances que tu aies envie de le faire. Si on me demande de faire un truc qui me saoule, je vais même pas essayer. Faut aussi trouver l'énergie dans ce que tu fais.

Emilie : Oui c'est ça, ok parfait ! Du coup maintenant, plus au niveau de la perception de la légitimité, donc d'abord par rapport à toi, même si tu m'as dit que tu te posais pas spécialement de questions et tu réfléchissais pas trop avant de lancer le projet, est-ce que tu te sentais quand même légitime au moment de commencer et est-ce que tu avais peut-être des doutes quant à ta place d'entrepreneuse avec ton profil, ton background, tes compétences etc. ?

Entrepreneuse 6 : Alors, j'ai jamais eu de doute quant à ma place d'entrepreneuse parce que la légitimité, je dirais qu'elle vient du fait que tu crées puis tu vois. Par contre, moi aujourd'hui, j'ai quand même créé un guide des meilleurs restaurants de Bruxelles et la légitimité a toujours été une question très importante vraiment en tant que : « Qui suis-je pour ce que je fais ? Qui suis-je pour écrire ? ». Ça, c'est vraiment pour moi des questions qui étaient très importantes, pas vraiment en tant qu'entrepreneur mais plus en tant que

guide. Je ne sais pas depuis combien de temps tu suis ou tu connais ce guide, mais nous, on a toujours eu le positionnement de ne faire que des recommandations. Quand j'ai un avis négatif, ben en fait, j'en parle pas parce que je trouve ça pas chouette à faire, je trouve pas ça beau humainement de descendre des établissements. Donc ça, ça a toujours été une position très forte qui était qu'on ne fait que des recommandations, et les gens le savent dans le sens où s'ils vont sur le site ou sur insta, tu n'es même pas obligé de lire ce que j'écris. Tu sais que si c'est sur ce guide, c'est recommandé. Et je pense que, alors aujourd'hui, je me sens extrêmement légitime parce que ça fait plus de 10 ans que ça existe. Je le ressens très fort quand je travaille avec des chefs, quand je parle avec des gens dans la rue qui reconnaissent le guide et sa valeur. Donc je reconnais la valeur de ce que j'ai créé. Je sais que quand je parle d'un nouveau resto, il va être sold-out pendant des semaines, des mois. Je connais cette valeur, mais c'est vrai qu'au tout début, quand on a fait l'évènement dont je te parlais tantôt, là non, j'étais personne. Pour demander à un chef étoilé de faire mon event, c'était clairement au culot. C'était : on est deux petites meufs, on sort de l'école, on n'a pas encore d'expérience mais on a envie de faire ça. Et je pense qu'on a eu beaucoup de chance d'avoir le soutien de personnes légitimes dans le milieu. Ça a vraiment eu un effet domino. La seule chose que les gens veulent savoir avant d'être sur la plateforme, c'est : « Y'a qui d'autre ? ». ça c'est vraiment un effet positif très fort. Et du coup, je pense qu'on a eu de la chance d'être soutenues au début. Puis je pense aussi que les restos y voyaient le côté positif. On a toujours payé toutes nos additions. Et du coup, les restos avaient aucune attente, donc on dépassait toujours leurs attentes puisqu'on arrivait entre guillemets incognito, on payait notre addition et puis, le lendemain, ils avaient un article hyper qualitatif qui avait des retombées énormes. Je pense qu'il y avait une partie d'eux où ils étaient contents qu'on fasse ça. Et donc je pense que, la question de légitimité, c'était pas tellement : « Est-ce que j'ai le droit d'être un employé ou un entrepreneur ? », c'était plus : « Ok, demain, je veux être le guide des meilleurs restaurants de Bruxelles, pour l'instant, je suis personne, comment est-ce que je fais ? ». Et c'est venu avec les années, l'expérience. C'est venu en accumulant les expériences positives aussi. Aujourd'hui, récemment encore, j'ai posté un truc sur insta parce que les gens ne se rendent pas compte que je paie mes additions. Donc j'ai expliqué ça, et j'ai effectivement certaines réactions où on me dit que c'est ça aussi qui fait ma légitimité. La question de la légitimité, elle est là, mais plutôt en tant que guide.

Emilie : En fait, c'est pas tant la place d'entrepreneuse mais plus la fonction de guide qui faisait que tu recherchais à paraître plus légitime pour les gens qui te suivaient.

Entrepreneuse 6 : Oui. Je pense dans un peu n'importe quoi que tu fais, si demain, tu décides que tu veux être numéro 1 de quelque chose dans un domaine, ben pourquoi est-ce que les gens te feraient confiance ? Moi je voulais être le guide le plus connu des restos à Bruxelles. Il faut réfléchir à pourquoi les gens te font confiance. Ça dépend quel est ton objectif.

Emilie : Ok parfait. Et donc, du coup, là c'est peut-être une question plus au niveau de ton ressenti, mais est-ce que tu penses que le fait d'être une femme ait pu avoir un impact, aussi bien positif que négatif, sur la manière dont ta légitimité a pu être perçue ? Donc que ça soit auprès de ta communauté que les restaurants que tu allais visiter.

Entrepreneuse 6 : C'est marrant parce que je ne me suis jamais trop posé la question dans le sens où, moi j'ai une idée de, bah, si tu veux réellement quelque chose, il n'y a pas de raison que tu ne l'aies pas. J'ai toujours été très encouragée comme ça avec mon papa. Donc je ne me suis jamais dit que potentiellement, il y avait pu y avoir des choses sexistes dans la manière dont j'avais grandi, ou si je m'étais mis des freins ou des barrières. Mais, j'ai l'impression que ça m'a servi positivement pour être honnête. Tu vois, il y a quand même une énorme présence masculine dans l'HoReCa aujourd'hui. Du coup, quand tu vas parler à des chefs, bah, peut-être que le fait d'être une meuf peut aider aussi, je ne sais pas. En tout cas, je ne me suis jamais sentie pas prise au sérieux, jamais.

Emilie : Donc tu n'as jamais eu l'impression d'être confrontée à des stéréotypes ou des attentes ou même devoir prouver qui tu étais ?

Entrepreneuse 6 : Je réfléchis à ce que tu dis hein, mais...

Emilie : Ah mais, si c'est non, c'est non, il n'y a pas de soucis.

Entrepreneuse 6 : J'ai pas spécialement de situations. Par contre, ce qui est intéressant, c'est que, moi qui suis quand même une grande féministe, aujourd'hui, c'est le compliment professionnel des hommes un peu plus âgés qui vont me faire le plus plaisir parce qu'en fait, il y a tellement de concurrence féminine de ma génération qui crée du contenu sur insta. En fait, c'est pas du tout un univers auquel j'ai envie d'appartenir. J'y suis parce qu'il faut quand même communiquer. Mais j'ai pas envie d'être une influenceuse ou une créatrice de contenu, j'ai envie d'être un guide. Et du coup, quand j'ai, évidemment, c'est surtout des femmes qui me suivent, mais quand j'ai des filles qui me disent qu'elles adorent ce que je fais, je me dit super, mais quand j'ai euh... Tu vois l'autre jour, j'étais

avec des amis dans un resto assez gastro, il y avait une table à côté de moi, je ne sais pas, ils devaient avoir 50-60 ans, un truc comme ça. À un moment, il y a un mec qui se lève avec un verre de vin, c'était une belle bouteille, c'était mon cépage préféré, et qui me dit : « Bah voilà, c'est pour vous, je vous offre un verre pour vous remercier de tout le travail que vous faites depuis des années, j'ai mangé dans les meilleurs restaurants bruxellois grâce à vous ». tu vois ça, ça m'émeut très fort. Alors c'est peut-être un peu sexiste de ma part de valoriser plus les retours des hommes mais je pense que, consciemment du coup, il y a quand même encore ce truc d'être considérée aussi par le patriarche, par ce milieu en fait qui est tellement old school. Du coup, oui, ça me touche.

Emilie : Dans l'inconscient, il y a peut-être toujours ce truc de : « C'est les hommes qui dominé pendant très longtemps ». Et donc le fait d'être reconnue par eux, ça rend peut-être plus légitime.

Entrepreneuse 6 : Oui, puis ils ne me voient pas comme encore une meuf parmi des centaines qui fait des vlogs sur insta. Ils vont vraiment me considérer comme un vrai guide et c'est vrai que ça me touche particulièrement.

Emilie : Ok, parfait. Et donc, maintenant, par rapport à la légitimité du projet, est-ce que tu as des aspects sur lesquels tu as travaillé dès le départ pour solidifier ton projet ? Donc parfois, quand j'en parle avec d'autres entrepreneuses, ça peut être le fait de miser sur des produits qualitatifs quand elles vendent des produits, pour d'autres c'est avoir un super site internet. Est-ce qu'il y a des aspects sur lesquels toi, tu t'es concentrée ?

Entrepreneuse 6 : Oui, complètement. En fait, moi j'ai toujours, donc je t'ai dit, j'ai fait des études d'art, j'adore l'esthétique et la direction artistique de manière générale, donc le jour où on a lancé le guide, c'était un site fait sur mesure par un développeur. Directement, on a investi. Et on a fait des photos à l'appareil photo, je me suis formée à la photo. Le site a toujours été en français et en anglais. J'ai toujours voulu avoir quelque chose qui était relativement pro et qui soit pas un énième blog tu vois. Donc j'ai toujours investi là-dedans. Pareil, mes reels aujourd'hui, je les fais à l'appareil photo. J'aime faire des belles images. Et c'est vrai qu'il y a des gens aujourd'hui qui vont me dire : « Mais, les gens en ont rien à foutre, les gens font des TikTok à l'iPhone ». Mais très bien ! Il en faudra toujours pour tout le monde. Mais moi, pour être fière de moi et de ce que je crée, j'ai envie d'avoir des belles images, j'ai envie d'avoir du contenu qualitatif, et ça c'est un truc sur lequel j'ai toujours insisté depuis le tout début même quand on avait pas le budget.

Emilie : Et ça rejoint peut-être aussi ce que tu disais tout à l'heure, le réseau, le fait de bien s'entourer, c'est aussi quelque chose qui compte alors dans ton activité de manière générale ?

Entrepreneuse 6 : Oui, énormément ! Parce que, tu vois, à la sortie de mon dernier livre au moins de novembre, déjà, en fait, les trois derniers livres que j'ai écrit, c'est des livres de recettes de chefs. Donc, rien que ça, il faut que j'aille sonner à la porte de 100 chefs différents en disant : « Est-ce que tu veux pas me donner une recette ? ». Pour que ce projet soit possible, il faut avoir un super réseau, et il faut s'entendre bien avec les autres personnes. Et puis, après, j'ai fait la soirée pour le lancement du livre. C'était une soirée de 600 personnes. Pareil, il y avait des chefs qui cuisinaient sur place, donc il fallait aussi venir en mode : « Coucou, est-ce que tu veux pas venir cuisiner ? ». C'est vital en fait, si tu n'as pas ce réseau, t'as pas les chefs, donc tu n'as pas les sponsors, tu vois. Donc oui, clairement, le réseau c'est hyper important. Je peux me vanter d'avoir probablement le plus gros carnet d'adresses de chefs bruxellois qui sont mes potes et donc j'ai les numéros de téléphone à titre privé. Et c'est clairement ce qui fait ma force. Si demain je dois faire un évènement, j'ai 10 personnes à appeler puis voilà, ce qui n'était pas le cas quand j'ai commencé.

Emilie : Oui, je comprends. Ok parfait ! et donc, par rapport à ce réseau, ces relations, est-ce que tu dirais qu'au début tu t'es sentie directement prise au sérieux par ces acteurs qui peuvent par la suite devenir tes partenaires ? Est-ce que tu as eu l'impression de devoir adapter ton discours pour convaincre ? ou c'était plus le côté relationnel/humain qui comptait le plus ?

Entrepreneuse 6 : Je pense que j'ai eu l'impression d'avoir été prise au sérieux tout de suite. Je pense que, du côté chef, le fait de parler uniquement positivement, poster du contenu qualitatif qui était sur un site en Français et Anglais, avec des photos professionnelles, bah en fait, typiquement, les chefs se sont dit : « Ah bah, en fait, ce qu'elle fait, c'est cool ! ». Donc je pense que le respect côté HoReCa, je l'ai eu assez vite. Et après quand je pense aux sponsors que j'ai eu, je pense que j'ai été suivie assez rapidement et prise au sérieux assez rapidement. Après, comment est-ce que tu as formulé ta question ?

Emilie : C'était pour savoir si tu avais plus le focus sur le côté relationnel humain et si tu avais du adapter ton discours auprès des partenaires ?

Entrepreneuse 6 : Je pense que le côté relationnel/humain, c'est un point hyper important. C'est la seule raison pour laquelle tu vas bosser avec des personnes plutôt que

d'autres. Et ça, je l'ai vachement vu pendant mon premier projet. Quand un concurrent est arrivé à Bruxelles et qu'il a levé autant de fonds que nous, en fait, tout le monde essayait de signer des deals en exclusivité. À la fin de la journée, le resto qui cartonne sur ta plateforme, il va rester avec toi plutôt qu'avec l'autre. L'humain, c'est primordial.

Emilie : Ok, parfait. Et, est-ce que tu dirais que tu mises d'abord sur l'entente avec la personne et que, par exemple, si cette entente n'a pas lieu, alors dans ce cas-là, tu ne vas pas vouloir faire affaire avec eux parce que ça ne matche pas avec eux ?

Entrepreneuse 6 : Alors, ça dépend, parce que tu vois, aujourd'hui, mon business model, donc moi je gagne pas d'argent avec les restos, c'est toujours que des relations 100% humaines. Je mets en avant ceux qui travaillent bien. Aujourd'hui, je gagne de l'argent avec des partenariats avec des marques. Si tu veux, j'ai un exemple. J'avais un évènement il n'y a pas très longtemps. Souvent, je suis en contact avec les marques même, ou alors avec des agents qui font l'intermédiaire. Et là, je bossais avec une marque et je me suis un peu pris la tête avec l'account manager de l'agence où on a fait pas mal de négociations back and forth par email, où j'étais plus trop d'accord avec ce qu'ils me demandaient et je trouvais sa manière de négocier vraiment pas ok. Et donc je me suis dit, au lieu de plier, parce que je suis vraiment pas d'accord avec ce qu'elle demande, je vais être très cash, j'ai dit : « En fait, moi je travaille pas comme ça, je n'aime pas du tout votre manière de faire, donc soit on travaille correctement, soit je me casse ». Alors, j'ai évidemment formulé ça autrement, mais son dernier mail super long où elle me demandait plein de trucs où j'étais pas d'accord, j'ai renvoyé : « Est-ce qu'on peut s'appeler ? ». On s'est appelées, je lui ai dit que les derniers échanges qu'on avait eus ne me convenaient pas du tout, je lui ai expliqué pourquoi. Évidemment, quand tu as quelqu'un au téléphone, il y a tout de suite beaucoup plus de politesse. Donc ça a quand même pas mal changé la donne, et on s'est expliquées. Et le contact a changé. Je disais à mes potes que j'étais à deux doigts d'envoyer le contrat chier mais j'en avais pas envie parce que c'était quand même pas mal d'argent mais j'avais pas envie de bosser comme ça. Donc les relations humaines, c'est hyper important. Après, il faut aussi pouvoir se le permettre. Je pense que si j'étais en stress financier, je pourrais pas me dire : « Je risque de perdre un contrat ». Là, je le me suis dit : « C'est bon, tu perds autant puis tant pis », mais il faut pouvoir se le permettre aussi.

Emilie : Ok parfait. Donc là, on a un petit peu parlé des partenaires, donc niveau financement, est-ce que tu as rencontré des difficultés particulières dans l'accès au financement à la création de tes projets ?

Entrepreneuse 6 : Je trouve que la ville de Bruxelles a pas été beaucoup derrière moi, pour être honnête, par rapport à ce que je crée. Je pourrais avoir plus de subsides, notamment pour la plateforme du site. Je réfléchis un peu. Je dirais pas ça comme ça, je dirais que c'est plus des erreurs, enfin des erreurs, des apprentissages de ma part où ça m'est arrivé de faire des événements qui n'étaient pas très rentables. Je crois que c'est plutôt des apprentissages de mon côté sur des business models qui pouvaient être optimisés. Après, la conjoncture post-covid était pas, enfin, ça dépend, parce qu'en fait, si tu veux, la conjoncture post-covid, elle était géniale dans le sens où t'avais énormément de budget marketing qui avait été mis en pause. Donc d'un coup, on avait énormément d'argent à dépenser. Donc ça c'était bien. Par contre, maintenant, on vit la crise économique post-post-covid, et ça change pas mal de choses. J'ai des marques avec qui j'ai arrêté de bosser parce qu'ils coupaient les budgets et quand c'est comme ça et que tu dépends des autres, ça peut être un peu affolant. Mais j'ai pas l'impression que ça soit par rapport à ma proposition de valeur.

Emilie : C'est ça, c'est plus le contexte global qui entourait tout le monde et parce qu'il fallait faire avec telle ou telle condition. Et est-ce que, donc ça à nouveau, c'est assez global, mais est-ce que tu aurais un conseil à donner à une entrepreneuse qui cherche un financement ?

Entrepreneuse 6 : Bah ça dépend, parce que chercher un financement, ça peut tout vouloir dire tu vois. Est-ce que c'est chercher un crédit pour un local, est-ce que c'est des sponsors ?

Emilie : Disons de manière générale, c'est plus d'un point de vue négociation, donc le plus souvent, c'est avec une banque mais ça peut être de manière générale par rapport au projet en fait.

Entrepreneuse 6 : Je pense que les banques, c'est très différent des gens avec qui moi je négocie. Je pense qu'il faut avoir un tout petit peu de rationalité et connaître un peu sa valeur tu vois. Je pense que demander au-dessus aussi quand tu commences, ça n'a pas spécialement de sens. Tu vois, moi aujourd'hui, il y a des tarifs que je demande pour la création de contenu qui ne sont pas du tout les mêmes que ceux que je demandais il y a 5 ans. Tu sais ce que je donnerais comme conseil, je pense que je dirais de s'entourer d'autres entrepreneurs dans le même secteur. Je trouve que s'entourer de personnes dans le même secteur, tu vois aujourd'hui, moi j'ai un groupe avec d'autres créateurs de contenu, des fois, on se partage des contrats qu'on trouve foireux etc., ou alors certains

disent qu'on peut demander beaucoup plus. Il y a une sorte de chouette bienveillance et je suis reconnaissante de ça parce que c'est un milieu qui est encore opaque. Après, tu vois quelqu'un qui, j'en sais rien, crée un commerce, je pense que c'est toujours bien d'avoir des gens qui sont passés par là avant toi, pour voir comment se passent les négociations, ce que tu peux avoir, à quel prix etc.

Emilie : Tu peux bénéficier de l'expérience de chacun en fait.

Entrepreneuse 6 : Oui, c'est ça !

Emilie : Ok parfait ! Et du coup, je vais terminer avec une dernière question. Donc tu m'as dit quand même que ton sentiment de légitimité avait augmenté par rapport au début et aujourd'hui, mais avec du recul, est-ce qu'il y a des choses que tu referais différemment aujourd'hui ?

Entrepreneuse 6 : Je pense que je pourrais conseiller de ne pas faire, c'est s'associer avec des amis sans avoir préalablement fait un pacte d'associés et de s'être posés toutes les questions qui fâchent genre si l'un ou l'autre veut partir, comment ça se passe ? Ça, c'est une erreur de débutant pour moi, de pas avoir posé les bases. Je pense que j'aurais pu mieux communiquer depuis le début, comment fonctionne le projet, c'est-à-dire, le faut qu'on paie nos additions etc. parce que je vois qu'il y a encore du flou à ce niveau-là, surtout avec l'abondance de créateurs de contenu. Il y a des gens pour qui ce n'est pas clair. Mais après, je pense que tu es obligé de tester, « Trying and learning ». Je pense qu'en Europe, on valorise pas assez l'échec. Et je pense qu'il y a un vrai truc avec le fait d'essayer, d'échouer et de se dire : « Ah bah du coup, j'y perds » et ne pas être désespéré, il faut se dire qu'on peut faire autrement. En entrepreneuriat, on donne souvent le conseil de « Fail fast », donc échoue mais fais le vite comme ça tu peux recommencer. En parler à tout le monde aussi, je pense qu'il y a plein de gens qui ont peur qu'on leur vole leur idée, alors qu'en fait, un des premiers trucs qu'on nous apprend, c'est qu'une idée n'a aucune valeur. Tout le monde a des idées. Mais il y a peu de gens qui arrivent à les mettre en place et à les exécuter. Donc tu vas jamais te faire voler ton idée. Je vois ça aussi avec les chefs qui publient leur livre de recettes. C'est ok, il n'y a personne qui va refaire exactement ce que tu fais. Mais par contre, plus tu en parles, plus tu vas te challenger à faire exister ton projet, potentiellement tu vas te créer des opportunités incroyables parce que tu peux rencontrer quelqu'un qui va pouvoir t'aider. Et en fait, tu vas commencer à semer un peu dans l'univers, l'idée que ton projet existe et qu'il est réel, et tu vas amener vers toi plein d'énergies qui vont t'aider à le construire. Et aussi, s'il y a des erreurs auxquelles tu n'avais

pas pensées. Donc je pense qu'en parler peut énormément apporter. C'est plus le côté de s'auto-challenger, de faire exister son projet, de se donner les moyens qu'il existe.

Emilie : Ok super ! Parfait ! On a pu aborder beaucoup d'aspects différents pendant ces dernières questions, c'était super ! Merci du temps que tu m'as accordé pour cette interview ! Ça m'aide beaucoup pour la suite de mon mémoire !

Entrepreneuse 6 : Ben écoute, avec plaisir !

Emilie : À nouveau, merci beaucoup, et je te souhaite une belle fin de journée et un bon week-end !

Entrepreneuse 6 : Merci, à toi aussi Emilie, ciao !