

Annexe 12 – Retranscription de l'entretien 7

Emilie : Bonjour !

Entrepreneuse 7 : Bonjour !

Emilie : Vous m'entendez bien ?

Entrepreneuse 7 : Très bien, tu peux me tutoyer.

Emilie : Ok, parfait. Je ne sais jamais trop ce que je peux faire, je préfère toujours attendre.

Entrepreneuse 7 : Pas de soucis.

Emilie : Ça va, ta journée se passe bien ?

Entrepreneuse 7 : Très bien, très bien.

Emilie : Super ! Merci beaucoup d'avoir pris de ton temps pour répondre à mes questions, ça m'aide beaucoup pour mon mémoire.

Entrepreneuse 7 : Il n'y a pas de problème. Je sais que c'est toujours un peu galère donc je me suis dit allez.

Emilie : C'est vrai que c'est toujours un petit peu compliqué, après là, ça va pour l'instant, j'ai de la chance. En plus, les projets me plaisent, donc je suis vraiment très content que tu aies pu accepter.

Entrepreneuse 7 : Tu interview qui d'autres ?

Emilie : J'ai interviewé en fait, c'est différents profils. Il y a aussi bien, par exemple, il y a des personnes qui tiennent des cafés à Namur, ou sur Bruxelles aussi. Il y a une architecte aussi, j'ai une personne qui est plus dans la mécanique en fait, j'essaie vraiment de diversifier les milieux pour avoir maximum de retours d'expériences différents, donc voilà. Mais comme c'est des entretiens qualitatifs, il faut pas que j'en fasse 125.000, il faut vraiment que ça soit diversifié au niveau du contenu. Mais je n'ai pas à me plaindre pour l'instant. Je suis très contente. Donc voilà, mais merci beaucoup en tout cas de prendre de temps en temps pour ce petit entretien. Je vais vraiment essayer de respecter les 30 minutes, comme ça on dépasse pas

Entrepreneuse 7 : Pas de soucis.

Emilie : Donc du coup, oui, juste pour remettre un petit peu de contexte, donc moi, je suis étudiant en sciences de gestion, en master. J'ai une spécialisation dans la finance, mais de manière générale, c'est au niveau des sciences de gestion. Et alors pour mon mémoire, je me concentre en fait sur l'entrepreneuriat féminin, et donc, la question de légitimité des entrepreneuses, donc, avec un focus sur l'accès aux financements et aux partenariats, mais

c'est vraiment la question générale de la légitimité dans plusieurs situations ou même d'un point de vue personnel. L'entretien va se diviser en plusieurs parties, donc on va d'abord parler un petit peu de toi, de ce que tu as fait avant son activité. Ensuite, on va parler de la légitimité, donc aussi bien ta perception personnelle ou alors la légitimité que tu as donné à ton projet. Ensuite, on va parler, du coup, au niveau financement, et partenariat, comment est-ce que tu as pu faire tout ça. Et enfin, il y aura une petite partie sur l'évolution de la légitimité au fur et à mesure du temps.

Entrepreneuse 7 : Quand tu dis partenariat, t'entends quoi ?

Emilie : Partenariat, en fait, c'est pas dans le sens forcément commercial, c'est plus les partenaires, toutes les personnes qui ont pu être autour de toi, que ce soit du coup purement lié à l'activité, ou alors ça peut être aussi un client, le client peut être considéré comme un partenaire, voilà.

Entrepreneuse 7 : C'est pas forcément des partenaires financiers ?

Emilie : Non, non, pas spécialement, c'est vraiment les partenaires au sens large. Toutes les personnes qui peuvent t'accompagner. Donc, voilà, on va pouvoir commencer. Donc est-ce que tu peux me raconter ton parcours avant la création de ton entreprise ?

Entrepreneuse 7 : Tu veux que je commence à partir d'où ? Des études ?

Emilie : Comme tu as envie, à partir des études, ça peut être bien !

Entrepreneuse 7 : Donc, j'y suis aussi diplômée de la LSM. J'ai fait un master en gestion, et puis j'ai commencé directement à travailler dans une entreprise qui propose des services aux banques. Complètement différent de ce que je fais actuellement. C'était un chouette première expérience pour que j'étais au program manager, donc je travaillais avec toutes sortes d'équipes de manière transversale, donc plein de domaines différents sur un projet. Maintenant, je savais que j'étais pas plus passionné que ça par le milieu de la finance, mais même bancaire, etc., de manière plus globale. Donc c'est à ce moment-là que j'ai décidé de me rediriger après un an. Et je me suis dirigée vers l'influence et les réseaux sociaux parce que simplement, j'avais une amie qui travaillait dans le domaine, et au moment où j'ai voulu me réorienter, c'est comme ça que ça a commencé. Donc je me suis réorientée pour faire indépendante complémentaire, j'ai fait un an mi-temps dans la société où j'étais, mi-temps indépendante complémentaire et puis j'ai lancé mon activité à 100 %. Donc ce que je fais aujourd'hui, c'est du talent management, on appelle ça. Donc, je vais accompagner les créateurs de contenu dans leur activité. Donc ça fait de la négociation des partenariats commerciaux, juste structurer l'activité de manière

générale, l'administratif, les mails etc., et aussi du conseil stratégique, donc ça le temps principal de mon activité. Après je fais aussi un peu de campaign management. C'est le côté inverse de la pièce, où je vais gérer des campagnes d'influence pour des marques. Évidemment, il y a des ponts entre les deux, mais 90% de l'activité, ça reste un talent management. Et du coup maintenant, ça fait 6 ans que je fais ça. Et j'ai commencé toute seule. Et maintenant, on est 4 en tout.

Emilie : Ok, parfait. Et est-ce que, du coup, tu te rappelles d'un moment précis où ton cerveau a switché, où tu t'es dit là : « C'est bon maintenant, je vais me lancer, j'en ai marre de faire ce que je fais » ?

Entrepreneuse 7 : Oui, j'avais déjà eu des premières aventures entrepreneuriales pendant mes études. J'avais un business d'achat/revente de vêtements quand j'étais en bac et en master. C'était un peu la même idée que quand j'ai lancé le projet ici, c'était l'idée d'être libre et de pas avoir trop de contraintes. Et voilà, dans mes études, j'avais pris des options dirigées vers l'entrepreneuriat etc., c'était quelque chose qui m'intéresse, maintenant, c'était pas un objectif ultime en soi. Je crois que c'est vraiment l'ennui de ces années de travail qui m'a fait me dire que j'avais rien à perdre, que je venais de commencer ma carrière entre guillemets. J'avais pas beaucoup de barrières à l'entrée. Il me fallait juste un ordi et un téléphone, j'avais pas de matériel à acheter. Je me disais : « Au pire, je fais un an, c'est un coup dans l'eau et c'est pas grave ». Quand on sort de gestion, je trouve qu'on a pas mal d'opportunités, plein de domaines dans lesquels on peut aller. Donc, j'étais pas trop tracassée par ça. Je me suis juste dit : « Bah, ça me tente, let's go ! ». Cette opportunité, peut-être qu'elle se représentera pas, donc je vais la saisir. C'était plus dans cette optique-là. Maintenant, comme je me suis dit, au moment où j'ai commencé, j'avais pas de vision long terme. Et je pense que si j'en avais eu une, je me serais pas lancée. Je pense que ça m'aurait bloqué à ce moment-là. Je me suis dit : « On commence pas par pas et on verra bien ou ça mène quoi ». Après, j'avais quand même fait des projections financières pour voir potentiellement après un an, combien je pourrais gérer. Et après un an, j'ai gagné plus qu'espéré, et je crois que c'est à partir de là où je me suis vraiment dit : « Ben euh il y a quelque chose à faire ». J'étais la première agence en Belgique. Donc, j'avais vraiment tout un marché qui était ouvert. Ça, c'est un peu ma chance aussi. Et donc, c'est vraiment après cette première année, je me suis dit : « Go, j'y vais à 100% », il n'y avait pas de barrière à l'entrée d'un point de vue financier. J'ai la chance d'avoir eu mon amie, c'était une créatrice de contenu très connue sur le marché belge.

Emilie : Et, du coup, dans quel état d'esprit tu étais au moment de te lancer ? Est-ce que tu étais plus stressée ou t'essayais de ne pas trop réfléchir ou t'étais impatiente ?

Entrepreneuse 7 : J'étais pas du tout stressée ! J'étais tellement saoulée de mon ancien taf, c'était tellement pas moi, et je crois que je suis quelqu'un qui peut pas faire euh 8 heures par jour quelque chose qui lui plait pas. Je me dit : « J'ai rien à perdre ». J'étais pas du tout stressée. Ça faisait un an que je travaillais. J'avais un peu d'argent côté au cas où. À part mon loyer, je n'avais pas d'énormes frais. J'étais jeune, j'avais encore rien, j'avais pas de crédit. Non, je veux dire, je n'avais pas de contraintes. Donc j'étais pas du tout stressée. J'étais plutôt hyper excitée en fait. J'avais trop hâte que ça commence. Je trouve que la phase de construction dans un projet, en tout cas pour moi, c'est aussi la phase la plus excitante, de voir les choses prendre forme etc., c'est vraiment la partie que je préfère dans un projet. En tout cas au départ, j'avais pas trop de craintes. Je me disais : « Ok, un ordi, au pire, c'est 3.000€ », mais voilà. Après, c'est différent dans d'autres domaines, mais franchement, je n'avais pas beaucoup de barrières à l'entrée.

Emilie : Oui, donc ça facilitait, en tout cas, et ça mettait moins de poids sur les épaules.

Entrepreneuse 7 : C'est ça. Puis, j'avais quand même des statuts qui me permettent aussi... J'ai d'abord été indépendante complémentaire, puis j'ai été franchisée, puis personne physique indépendante classique puis j'ai été en société, c'est aussi très step by step. Ça m'a permis aussi de faire les choses sans trop stresser, de les faire à mon rythme. Au début, j'avais pas tellement de stress, c'est venu un peu plus tard.

Emilie : Ok, parfait. Comment est-ce que tu décrirais tes compétences ou tes skills quand tu as décidé de lancer ton activité ? Est-ce que tu estimais que tu devais encore en développer à ce moment-là ?

Entrepreneuse 7 : Probablement, je pense pas que je me suis intellectualisé tout ça. Je suis très touche-à-tout donc, je m'intéresse à beaucoup de choses. Donc je dirais, la force quand j'ai commencé, c'est que, et c'est pour ça que je trouve que les études de gestion c'est cool, c'est aussi un désavantage mais aussi un avantage, c'est que je connaissais plein de choses sur plein de sujets différents, je les connaissais pas en profondeur, mais ça veut dire que je savais suivre si j'allais voir un avocat, je savais suivre la conversation si j'allais voir le comptable, je savais suivre la conversation. Et ça, je trouve que ça a vraiment permis de faciliter le lancement de l'entreprise parce qu'il n'y avait pas un domaine... Quand je compare par exemple à des amis qui sont médecins ou, je ne sais pas, avocats typiquement, qui ont une formation très précise dans un domaine, après tu parles de

comptabilité, en fait, c'est très vague. Et moi, pas du tout. Et ça, ça a pas mal aidé. Maintenant, je crois que ce que j'ai dû approfondir, je l'ai appris sur le tas. Il n'y a pas beaucoup de formations en influence. Et, en faisant petit à petit, je trouve que, de par mes études, j'avais déjà une première expérience entrepreneuriale. J'avais déjà les bases pour comprendre et savoir quels points approfondir et dans quelle direction aller aussi. J'étais pas totalement perdu que, si, je pense, j'avais un truc de très spécialisé, peut-être j'aurais été plus un peu perdue. Après, c'est aussi se diriger vers les bons organismes qui savent te conseiller, le secrétariat social etc.. Ils sont quand même là aussi pour guider sur les étapes à faire, et comment avancer.

Emilie : Ok, parfait ! Et, donc du coup, au niveau de ta légitimité, donc est-ce que tu as senti dès le début que tu étais légitime par rapport à ta place, en tant qu'entrepreneuse, dans ton milieu avec ton profil etc. ? Donc, comment est-ce que tu percevais ta légitimité en fait au début ?

Entrepreneuse 7 : Au début, je dirais que c'était peut-être plus compliqué parce que c'était vraiment un peu double. Je me sentais pas légitime parce que c'était un métier que j'avais jamais exercé. J'étais très intéressée par le milieu, etc. mais j'avais jamais exercé dans ce milieu. Je n'avais même pas été sales avant. J'avais l'impression peut-être de, pas pas avoir ma place, mais par rapport à d'autres personnes plus professionnalisées, j'avais parfois un petit manque de confiance. Et deuxièmement, je faisais un métier que personne ne comprenait. Ça n'existait pas en fait. Déjà, les créateurs de contenu, c'est un concept que les gens ne comprennent pas toujours, mais alors les gens qui gèrent les créateurs de contenu, c'était encore plus...

Emilie : Plus abstrait ?

Entrepreneuse 7 : Auprès de certaines audiences, c'est encore plus abstrait. Et donc, je dirais que peut-être, ça au début, ça me faisait sentir, ce n'est pas illégitime parce que je savais que je faisais du bon travail et j'ai eu, c'est parce que j'ai fait du bon travail que j'ai eu beaucoup d'autres demandes et que mon activité a pu se développer, mais plus... C'est pas que j'avais honte de dire ce que je faisais, mais je voulais pas trop dire c'était quoi mon métier, je voulais pas trop rentrer dans les détails et tout parce que je savais que ça allait générer des réactions parfois négatives, et ça, ça me donnait plus un sentiment de pas être ma place, dans le sens, ça n'a pas de valeur ce que je fais.

Emilie : Oui, parce que c'était encore, on va dire, une autre époque, à ce moment-là. Même si les mentalités aujourd'hui, ça doit rester compliqué encore. Mais comparé à avant, c'est différent.

Entrepreneuse 7 En fait, j'ai l'impression, même il y a 6 ans, qu'il y a une certaine condescendance du style : « Ah mais ça va, c'est pas trop dur ? », alors que j'avais une entreprise qui fonctionnait super bien. J'avais aucun soucis, en croissance ça allait toujours. J'avais peut-être déjà à ce moment-là une employée. Il y avait quand même des choses solides dans mon business, mais j'ai l'impression qu'au regard des gens, c'était dévalorisé. Du coup, j'étais un peu en mode : « Je voulais pas trop en parler, je restais vague quand on me demandait ce que je faisais ».

Emilie : Oui, je comprends. Et du coup, par rapport à ces personnes, de manière générale, donc, ça soit des partenaires ou même juste des gens à qui tu pouvais parler, comment est-ce que tu as eu l'impression qu'ils ont perçu ta légitimité ? Même si tu y as déjà un petit peu répondu, donc, par rapport à ton activité. Et à ton avis, comment est-ce qu'ils la perçoivent aujourd'hui ?

Entrepreneuse 7 : Après mon entourage proche, il n'y a jamais eu de jugement. Donc ça, ils ont tout de suite vu que c'était sérieux, que c'était quelque chose de solide etc, donc, il n'y a pas trop eu de jugements. Effectivement, par rapport aux autres, je dirais que si c'est les partenaires que j'ai professionnellement parlant, j'ai eu, pareil là, j'avais quand même assez de légitimité j'avais des bons retours. Ils étaient contents du travail que je faisais. Ils me recommandaient. C'est vraiment plus un peu cet entre-deux de personnes qui prenaient pas trop mon travail au sérieux, pour qui c'est devenu légitime à partir du moment où j'ai eu deux employés peut-être. Ça a commencé à dire : « Ah oui, elle fait pas un bête truc ». Mais du milieu, il y a quand même toujours des gens qui s'arrêteront et qui me diront : « Ça va, c'est pas trop dur ? Pourquoi t'es pas à Dubaï ? ».

Emilie : Ok, c'est les a priori en fait.

Entrepreneuse 7 : Mais, j'ai l'impression que oui, du fait aussi que j'étais une femme jeune, dans des réunions que j'ai parfois avec les clients, je sens qu'ils me prennent pas trop au sérieux jusqu'à ce que je parle. Et là, ils se rendent compte, de part de mon expérience, que je suis légitime, mais j'ai l'impression de prime abord, quand je me présente que je suis en face d'eux oui, enfin, je vois qu'ils doutent un peu.

Emilie : Oui, oui, je vois. Et justement, est-ce que tu as eu l'impression parfois d'être confrontée à des stéréotypes ou alors des attentes particulières parce que t'étais une femme dans ton milieu ?

Entrepreneuse 7 : Je ne sais pas si c'est parce que j'étais une femme, mais parce que j'avais l'air jeune, oui, hyper fort. Il y avait un peu des gens qui se disaient : « Oui, on va l'entuber ». Ça, hyper souvent. Alors, je sais pas si c'est lié au fait d'être une femme ou lié au fait d'être jeune. Même oui ça, plus tellement maintenant, mais au début, ça arrivait quand même pas mal, des approches dont les e-mails, dans les calls, dans les rendez-vous, on voyait vraiment que les gens se disaient : « Plus c'est gros, plus ça passe ». Je sais pas, j'étais probablement trop bête pour comprendre.

Emilie : Il y a eu des moments où tu as eu l'impression que tu devais plus prouver ta crédibilité par rapport à ce que tu faisais ?

Entrepreneuse 7 : Prouver par rapport à un homme, ça je sais pas. Franchement, je sais pas si parce que j'étais une femme, c'était différent. C'est un milieu très féminin. Le milieu de l'influence déjà, c'est très féminin. Le milieu de la communication, c'est très féminin. Les dirigeants ou les personnes en entreprise avec qui je travaille, c'est quand même aussi principalement des femmes. Il y a aussi des hommes. Donc je pense pas qu'il y ait une différence par rapport à ça. Mais, plus prouver ? Probablement auprès de certaines personnes après, je pense que je ne laissais pas trop l'occasion non plus de devoir plus prouver. C'était comme ça. J'essayais aussi de poser mes limites, d'être ferme mais de ne pas non plus rentrer dans ce stéréotype, pas de la femme au travail, parce que je suis sûr que plein de personnes ne sont pas comme ça, mais on n'est pas copains et je suis pas là pour être sympa, etc., je crois que j'étais assez ferme dans mes négociations, tout en étant polie avec l'autre. Mais du coup je pense que c'était plus un premier avis, mais une fois qu'on traitait avec moi, ben ça changeait la plupart du temps. Mais je ne laissais pas non plus la place à ce genre de comportement. Je me suis toujours dit : « Si une personne ne me respecte pas dans mon travail ou ne respecte pas mon statut de femme etc., alors on ne travaille pas ensemble ».

Emilie : Donc, il y avait quand même l'importance du côté relationnel et humain avec quelqu'un, où il fallait que ça se passe bien pour pouvoir envisager plus au niveau projet etc. ?

Entrepreneuse 7 : Oui, je pense parce que je pense que quelqu'un qui respecte pas, que ce soit les créateurs de contenu avec qui je travaille ou les marques avec lesquelles on

sous-traite, si la relation humaine n'était pas respectée, déjà dans les échanges que t'as dans les réunions, les mails, etc., ça se passera pas bien. Le projet sera pas fluide. Et encore maintenant, je fonctionne comme ça. Quand quelqu'un n'est pas respectueux, franchement, moi, c'est vraiment pas un point bloquant. Je ne suis pas décisionnaire parce que les créateurs de contenu décident d'avec qui ils veulent travailler ou pas, mais en tout cas je vais fortement déconseiller. Le but, c'est aussi de pas laisser la place à ce genre de comportements. Et donc, comme j'ai une équipe composée de filles, je ne veux pas non plus qu'on les traite d'une mauvaise manière donc je suis vraiment intransigente par rapport à ça.

Emilie : Oui, voilà, donc, en fait, des potentielles situations où l'entente aurait pu se faire parce que il y a eu des préjugés ou alors juste humainement, ça ne se passe pas bien, alors c'est des choses que de manière générale, vous vous évitez pour dire de collaborer seulement avec des gens qui partagent la même vision, les mêmes idées.

Entrepreneuse 7 : Oui, c'est ça, on essaie au moins. On peut partager des visions ou des idées différentes mais le respect, je crois que c'est un peu la base. On ne peut pas faire galérer quelqu'un deux fois plus parce que c'est une femme ou parce qu'on estime qu'elle n'a pas les connaissances parce qu'on a des a priori. Je trouve ça pas très respectueux.

Emilie : Et donc, du coup, ça, c'est une mentalité que t'as appliquée, donc avec les personnes, les partenaires autour de toi, est-ce que ça a été aussi le cas au niveau du financement ? Je sais pas quel financement tu as utilisé.

Entrepreneuse 7 : Oui, c'est ce que je te disais par mail, j'ai pas de financement externe. C'est 100% financé par moi-même. Après, cette différence d'autres entreprises, parce que, à nouveau, j'ai pas beaucoup de coûts. Maintenant plus parce que j'ai les employés, le coût du salariat. Au début j'avais très peu de coûts. J'avais même pas de bureau, etc., donc, j'ai pas eu vraiment. Les seuls financements, auxquels j'ai fait appel, c'est les subsides pour mon site Internet et pour des formations, je crois. Et je ferais sûrement appel si j'ai d'autres besoins, parce que c'est juste bête de ne pas les utiliser. Mais à part ça, j'ai pas d'autres financements. Je suis pas spécialement intéressé de faire rentrer des gens.

Emilie : Tu préfères avoir le contrôle ?

Entrepreneuse 7 : Oui, après c'est une vision aussi différente d'une multinationale ou quelque chose comme ça, mais j'ai aussi moi, la volonté de pas vouloir grandir trop vite dans tous les sens. C'est vraiment quelque chose qui me tient à cœur. Je veux pas le rendre à tout prix. Je veux qu'il y ait une croissance dans mon chiffre d'affaires, mais je veux pas

non plus avoir du jour au lendemain 60 influenceurs. Je veux vraiment rester qualitative, faire des choses step by step, et j'ai l'impression qu'on fait rentrer du financement. Il faut aussi délivrer des résultats rapidement.

Emilie : Oui, c'est ça. Il y a plus d'attentes de l'autre côté.

Entrepreneuse 7 : On a plus d'attente et je pense que ça m'enlèverait une partie de ma liberté aussi.

Emilie : Oui, je comprends. Et justement, dans toute ton activité, est-ce que t'as utilisé un réseau préexistant ou est-ce que t'as utilisé des personnes que tu connais avant ?

Entrepreneuse 7 : Un réseau préexistant comme des cercles d'affaires, pas du tout. C'est un peu les hasards de la vie, mais j'avais un bon réseau de base. Ma première cliente, déjà c'était une amie à moi et c'était quelqu'un de très renommé. Ça m'a fait une carte de visite énorme et ça m'a ouvert un réseau énorme aussi. Maintenant, j'ai l'impression que les études aussi, ça aide à se construire un réseau, même pas mal de gens avec qui j'étais en humanité. Que ce soit dans ces domaines, peut-être pas des gens avec qui je travaille directement aujourd'hui, mais qui, d'une manière ou d'une autre, ont pu me connecter à d'autres personnes. C'est plus ce réseau-là que j'ai utilisé. Il y a des gens qui m'ont été recommandés. Ça, c'est vrai que j'ai jamais hésité à parler de mon entreprise, de mes difficultés avec les gens que je connaissais, donc de profiter aussi de leur réseau de cette manière. J'ai jamais été dans des clubs. Au début que j'ai commencé, j'ai fait aussi beaucoup d'événements. Je me suis beaucoup déplacée en personne aussi pour aller rencontrer les gens, ce que je fais un peu moins aujourd'hui.

Emilie : Ok, et justement, quelle importance est-ce que tu donnerais à cette recherche de nouvelles rencontres dans la réussite de ton projet aujourd'hui ?

Entrepreneuse 7 : Hyper important. Je dirais, en tout cas, je sais pas si mon domaine ou de manière générale, rien que le fait que c'est grâce à mon réseau que j'ai un bon comptable, un avocat, que j'ai commencé cette activité, que le bouche-à-oreille a fonctionné, que les gens vont te reconnaître, créer des liens avec toi, te confier des contrats, te confier des opportunités, c'est ultra important. C'est important d'être vu, mais au-delà d'être vu, de créer des vraies connexions avec les gens dans ton secteur parce que, il y a ce que tu fais maintenant et tu peux être très bon en ce que tu fais maintenant, mais si tu t'ouvres pas à d'autres personnes, tu n'auras jamais des opportunités auxquelles tu n'aurais jamais pensé.

Emilie : Donc l'importance du réseau, en fait, de manière générale, te permet de pouvoir t'amener des choses auxquelles, toi, tu n'aurais pas forcément pensé.

Entrepreneuse 7 : Je sais que moi, quand j'étais étudiante, je détestais le Networking, vraiment, le fait d'y aller pour ça. C'est vrai, c'est vraiment toujours quelque chose que je déteste actuellement. Je crois pas qu'on doit aller dans un endroit et donner 50 cartes de visite. C'est plutôt entretenir ces amitiés. Déjà, je trouve que ça, ça peut-être un réseau hyper intéressant, son réseau privé entre guillemets. Dans le milieu, c'est plutôt créer des inactions réelles et authentiques avec les gens. C'est pas spécialement aller dans un événement et balancer un max de personnes, c'est plus prendre le temps d'aller prendre un café avec les gens avec qui tu interagis ou de déjà dépasser les e-mails, de dépasser les calls, de les voir en vrai.

Emilie : Oui, c'est ça, c'est pour instaurer la confiance en fait.

Entrepreneuse 7 : Oui, c'est ça, instaurer la confiance, il faut connaître les gens. Il faut savoir aussi que, en tout cas dans le secteur dans lequel je travaille, les personnes qu'on voit, il faut savoir que ça bouge beaucoup les personnes dans les entreprises, mais souvent elles se retrouvent dans d'autres endroits, donc tu les recroises vraiment tout le temps. Donc c'est aussi hyper important, du coup, tout d'abord, de bons contacts avec ces gens et de garder le contact. Si elle a pensé à toi chez une telle marque, probablement que dans telle marque, elle pensera à toi aussi.

Emilie : Ok, parfait. Et, du coup, on peut passer la dernière partie donc il me resterait peut-être une ou deux questions. Est-ce que tu considères aujourd'hui que ta légitimité est plus forte par rapport au moment où tu as décidé de lancer ton activité ? Et à ton avis, qu'est-ce qui y a le plus contribué, que ce soit positif/négatif ?

Entrepreneuse 7 : Oui, je pense que ma légitimité est plus forte parce que déjà un, la légitimité du secteur de manière générale est plus forte. C'est la même chose, et puis deux, j'ai quand même fait mon bout de chemin. Je travaille avec vraiment des créateurs très reconnus sur le marché belge. Donc je crois que ça m'apporte aussi quand même une grosse crédibilité, et j'ai souvent aussi des retours des marques qui sont contentes de travailler avec notre agence, que c'est fluide etc., donc on sent vraiment qu'il y a une confiance qui s'est installée, et que ça me permet aussi d'être encore plus présente sur le marché. Du coup, oui, je pense que tout ça fait que je suis plus légitime. Après, je ne me suis jamais sentie 100% légitime non plus mais vis-à-vis du regard extérieur, là, par contre, je trouve ça vraiment changé. Le fait aussi que j'ai des bureaux, l'influence

maintenant, je crois que, pas tout le monde, mais quand même, les gens ont compris que c'était autre chose que la télé-réalité, et c'était quand même un vrai marché. Donc oui, il y a quand même une grosse différence.

Emilie : OK, parfait, et peut-être dernière question, quel obstacle à ton avis est-ce qu'on gagnerait à mieux reconnaître quand on parle de devenir entrepreneuse en tant que femme ? Est-ce qu'il y a peut-être quelque chose qui reste un peu méconnu ?

Entrepreneuse 7 : Non, je dirais juste, plutôt rester ferme sur ses positions. Ne pas s'effacer vis-à-vis de quelqu'un qui essaie de t'intimider un peu, parce que les gens se croient parfois supérieurs à la personne que tu es. Je crois que c'est super important. Même si parfois c'est inconfortable de maintenir sa position et de rester ferme. Je crois que c'est ça qui permet aussi après de, pas d'avoir une crédibilité parce qu'on peut être crédible sans ça, mais de ne plus avoir ce genre de situation qui se reproduisent.

Emilie : Mais en fait, ce que tu viens de dire, c'est une sorte de conseil pour une femme qui voudrait entreprendre.

Entrepreneuse 7 : Après, il faut être ouvert au feedback aussi si tu es à côté de la plaque. Mais quelqu'un qui essaie de rabaisser ou de minimiser ce qu'on fait. Il faut pas se laisser faire.

Emilie : Écouter les personnes pour qui tu donnes de l'importance à l'avis entre guillemets, et pas juste écouter tout le monde.

Entrepreneuse 7 : Oui, c'est ça.

Emilie : Ok, ok, parfait ! Bah super, du coup c'était ma dernière question, merci beaucoup pour du temps que tu m'as accordé. Ça m'aide beaucoup pour la suite de mon mémoire. Et c'est très, très intéressant. Donc, merci beaucoup !

Entrepreneuse 7 : Avec plaisir ! N'hésite pas si tu as d'autres questions, par mail etc., je peux toujours y répondre !

Emilie : Merci beaucoup, c'est très gentil ! Je te souhaite une belle fin d'après-midi !

Entrepreneuse 7 : Merci à toi aussi ! Salut !

Emilie : Oui, au revoir !