

Annexe 9 – Retranscription de l'entretien 4

Emilie : Bonjour, vous allez bien ?

Entrepreneuse 4 : Bonjour, ça va bien et vous ?

Emilie : Très, très bien, merci beaucoup d'avoir accepté du coup cette invitation. Je suis très contente de pouvoir en apprendre plus sur vous votre expérience. Et justement, votre présence m'aidera beaucoup pour la suite de mon travail, donc, merci à nouveau. Du coup, moi, pour remettre un petit peu le contexte. Donc je suis Emilie. Je suis étudiante en master en science de gestion à la LSM, donc, la Louvain School of Management et du coup, mon mémoire porte sur les entrepreneuses, mais plus précisément sur la question de légitimité des entrepreneuses, aussi bien la légitimité qu'elles ressentent au début de leur activité que, aussi celle qui est perçue par les autres acteurs dans la sphère entrepreneuriale. Et donc voilà, je m'intéresse à ça, et je m'intéresse aussi aux aspects de recherche de financement et de recherche de nouveaux partenariats commerciaux ou juste de partenariats manières générales. Donc voilà, c'est un petit peu les thèmes aujourd'hui qu'on va aborder. Donc on va d'abord parler de vous votre parcours, votre expérience, etc. Ensuite la perception de la légitimité que vous avez, aussi bien personnelle que par rapport à votre projet, et enfin, l'accès aux financements et la recherche de partenariats avec une petite question sur l'évolution de votre sentiment de légitimité au fur et à mesure du temps, mais donc ça, c'est pour la dernière partie. Donc, si c'est bon pour vous, on peut commencer, alors ?

Entrepreneuse 4 : Oui pas de souci !

Emilie : Si jamais, je regarde en bas parce ce que mes feuilles sont ici, donc voilà, comme ça vous savez.

Entrepreneuse 4 : Non pas de souci.

Emilie : Alors donc pour commencer, est-ce que vous pouvez me raconter brièvement votre parcours, donc avant la création de votre entreprise ?

Entrepreneuse 4 : Donc au fait, euh, je faisais des études en publicité. Donc euh j'ai arrêté au début de la troisième, pour directement faire une formation en glace. Et pendant cette formation-là, j'ai eu l'occasion du coup de lancer mon entreprise. J'ai d'abord été travailler chez un autre glacier et puis j'ai eu l'occasion de reprendre ce commerce qui était dans le village. Donc j'ai continué la formation pendant que j'ai ouvert la boutique quoi.

Emilie : Donc c'était au final quelque chose qui n'était pas lié à vos études de base en fait.

Entrepreneuse 4 : Non non c'est ça. C'est juste que la publicité, j'aime pas. En fait, j'adore la création. Mais, c'était pas assez, je touchais pas assez ce que je faisais en fait.

Emilie : Donc, c'était plus une aventure à laquelle vous n'aviez pas spécialement réfléchi ou alors c'était en fait, c'était une opportunité au final que vous aviez de faire ça ?

Entrepreneuse 4 : Faire la glace, c'était un peu, on va pas dire un coup de tête, mais c'était le côté création et la gourmandise qui m'a attirée. Mais voilà, c'était un changement de dernière minute.

Emilie : Ok, et donc, là, qu'est-ce qui vous a motivé à reprendre cette entreprise, c'est plus justement ce côté peut être créatif, et aussi vouloir faire complètement autre chose.

Entrepreneuse 4 : Ouais, c'est ça, vraiment le côté créatif. Et après, je ne connaissais pas du tout le milieu non plus et voilà, ça s'est fait un peu au fur et à mesure, quoi.

Emilie : Ok, parfait ! Et est-ce qu'il y a eu peut-être un moment déclencheur où vous vous êtes dit « Là, maintenant, c'est bon, je me lance » ? Ou est-ce qu'il y a eu peut-être une période d'hésitation avant ?

Entrepreneuse 4 : Euh non. De toute façon, le but c'était d'ouvrir mon propre magasin en faisant la formation. Et là, c'était l'occasion parfaite de reprendre la boutique.

Emilie : Ok, donc ça a été la combinaison de plusieurs choses au bon moment on va dire.

Entrepreneuse 4 : Oui, c'est ça.

Emilie : Ok, super. Et dans quel état d'esprit est-ce que vous étiez au moment de créer votre entreprise ? Est-ce que vous étiez plus angoissée ? Impatiente ? Stressée ?

Entrepreneuse 4 : Euh mm, enfin, on est toujours un peu stressé de toute façon. J'étais encore un peu jeune, et je pense que j'avais encore l'insouciance du début aussi. On se lance, on sait pas trop à quoi s'attendre, et on y va quoi. Donc euh, oui, stressée certainement, hein, mais impatiente.

Emilie : Donc euh, impatiente de commencer de nouveau à mon avis.

Entrepreneuse 4 : Oui c'est ça, de créer, de faire ce que j'avais envie de moi.

Emilie : Et comment est-ce que vous décririez les compétences que vous aviez au moment du lancement ? Et celle que vous estimiez peut-être devoir développer pour la suite ? Est-ce que vous pensez avoir déjà tout ou est-ce qu'il y a des choses qu'il fallait encore ajuster par la suite ?

Entrepreneuse 4 : Ouais, non euh, les compétences que j'avais, c'est plus des compétences créatives. Et après, le domaine de l'entrepreneuriat, je connaissais pas du tout, donc euh et là, j'ai encore des choses à apprendre de toute façon.

Emilie : Tout ce qui est gestion aussi.

Entrepreneuse 4 : On n'est pas du tout formé à ça en fait. Maintenant, on est formé en tant que glacier, mais ici, oui je fais toujours de la glace mais c'est plus ce que je fais au quotidien principalement. Il faut gérer toute l'équipe, c'est beaucoup d'administratif, ce genre de choses quoi.

Emilie : Et est-ce que c'était quelque chose à laquelle vous attendiez ? De devoir faire vraiment une séparation entre le métier de glacier et le côté gestion, qui peut être en plus ou moins de temps.

Entrepreneuse 4 : Non non, en tout cas, pas à ce moment-là. Puis j'avais ouvert toute seule, donc à ce moment-là, je devais juste me gérer. J'avais quelques étudiants de temps en temps, mais sinon, voilà. Ici, on possède une grosse équipe donc c'est différent, il y a plus d'aspects à regarder.

Emilie : OK, d'accord. Et à quel moment est-ce que vous avez ressenti que votre projet était entre guillemets, légitime pour vous-même ? Parce que je suppose qu'au début, c'est un petit peu flou, on ne sait pas trop dans quoi on s'embarque. Et s'il y a eu un moment où vous êtes sentie directement légitime avec ce projet ou avec ce que vous avez décidé de faire ?

Entrepreneuse 4 : Hmm, j'ai toujours fait en tout cas ici, ce que je voulais faire, ce que ce qui me plaisait de faire, en tout cas. On adapte, mais j'ai pas eu trop de changement. Je veux vraiment utiliser des matières premières de qualité, des choses comme ça, et tout faire tout faire-moi. Il n'y a jamais eu de changement par rapport à ça et voilà, bah du coup, après les titres de meilleur artisan, etc., ça aide à avoir confiance en ce qu'on fait.

Emilie : Donc, on pourrait dire alors que la légitimité vous avez ressentie était plus basée sur le produit et l'activité en tant que telle plutôt que peut-être un mindset spécial à voir ou des choses à se dire soi-même ? C'était plus des preuves, on va dire, concrètes ?

Entrepreneuse 4 : Ouais c'est ça, après le retour des clients.

Emilie : Ok, parfait. Oui, du coup, là maintenant, on va passer à la deuxième partie. C'est votre perception de la légitimité en tant que telle. Donc, comment est-ce que vous perceviez votre légitimité au début ? Et est-ce que vous aviez des doutes quant à votre place d'entrepreneuse, par rapport à votre parcours précédent, par rapport à votre place, votre profil, etc. dans le monde de l'entrepreneuriat ?

Entrepreneuse 4 : Mais je me suis jamais posé la question en fait, au fait, j'ai foncé et c'est pas la question qui, non.

Emilie : C'était le fait peut-être de ne pas réfléchir, de trop pour ne pas se limiter non plus.

Entrepreneuse 4 : Ouais, c'est ça, j'avais pas trop de plan et euh finalement ça a plus coulé au fur et à mesure. Mais, je me suis pas mis de problème. Enfin, j'ai pas vu ce problème-là, quoi.

Emilie : Hum, et selon vous, quelles caractéristiques ou compétences peuvent renforcer le sentiment de légitimité et de crédibilité, on va dire, chez une entrepreneuse de manière générale ? Parce que, parfois, certaines femmes ne se sentent pas assez solides, on va dire, ou non plus de confiance etc.

Entrepreneuse 4 : Euh je suis quelqu'un qui est très timide à la base donc euh bon, déjà c'est un peu spécial, mais je pense que j'ai un fort caractère, enfin. Quand je veux quelque chose, en fait, je le fais.

Emilie : Oui, peut-être justement, ce serait le fait de ne pas se poser trop de questions, et juste de faire les choses.

Entrepreneuse 4 : Oh, ouais, c'est faire plus les choses comme on les sent et comme on a envie. Donc, euh, même le côté instinct.

Emilie : D'accord, et comment est-ce que vous pensez que donc vos partenaires, donc, que ça soit les partenaires financiers ou juste des partenaires commerciaux etc., ont pu vous percevoir et percevoir du coup votre légitimité au début de votre collaboration ? Comment est-ce que à votre avis, ils vous percevaient dès le début ?

Entrepreneuse 4 : Euh ben, j'ai pas eu l'impression que on prenait pour pour n'importe qui, enfin, on a cru en moi, je pense directement et oui, peut-être avec les idées, enfin, j'étais peut-être persuasive.

Emilie : Il n'y a pas eu de réels soucis au début où vous vous êtes dit que vous deviez prouver ou que vous deviez insister sur vos explications pour qu'on vous suive ?

Entrepreneuse 4 : Ben non, on m'a suivie assez vite donc.

Emilie : Ok, super, en vrai, c'est un scénario très positif. C'est génial !

Entrepreneuse 4 : Oui, c'est ça euh, j'ai pas euh senti ce problème là en fait.

Emilie : Ok, super parfait. Et à votre avis, ça, c'est vraiment plus un sentiment personnel, est-ce que vous pensez que le fait d'être une femme peut avoir un impact sur la manière dont on est perçue de manière générale, soit avec les acteurs financiers ou même les collaborateurs fournisseurs etc. ?

Entrepreneuse 4 : Euh, bah il y a certainement une différence, mais moi, j'ai jamais senti, de nouveau, de problème par rapport à ça. J'ai toujours été accueillie, que ce soit enfin

dans les associations qui, justement, un milieu, de nouveau, très masculin, où il y a beaucoup d'hommes. Non, justement, franchement, c'est pas du tout un problème.

Emilie : Donc, vous n'avez pas eu l'impression de devoir prouver davantage ou, par exemple, faire face à des stéréotypes ou des attentes particulières ?

Entrepreneuse 4 : Mais non. Je pense que, justement, être une femme dans ce milieu-là... Ils sont fiers, enfin, je pense qu'ils sont fiers, en tout cas dans l'association etc., qu'il y ait une femme qui montre ce côté du métier.

Emilie : Ok, super.

Entrepreneuse 4 : C'est plutôt une fierté de leur côté.

Emilie : Ok, que de la réticence ?

Entrepreneuse 4 : Qu'un problème quoi.

Emilie : Oui c'est ça, ok, parfait ! Maintenant plus au niveau de la légitimité du projet, on va dire, sur quels aspects est-ce que vous avez travaillé dès le début pour renforcer la position du projet ? On sait que parfois, certains entrepreneurs misent beaucoup sur un site Internet ou alors un business plan très détaillé ou ce genre de choses. Est-ce qu'il y a un aspect sur lequel vous avez plus misé que les autres au début ?

Entrepreneuse 4 : Du coup, c'est vraiment la qualité de produit.

Emilie : Ok, d'accord.

Entrepreneuse 4 : Et après, bah du coup, j'avais fait la publicité avant, moi, j'ai fait beaucoup, j'ai fait tout moi-même, je fais comme la communication moi-même. En fait, et donc, c'est une communication qui me ressemble, d'office. Et je pense que c'est un plus quoi.

Emilie : OK, parfait, oui, parce que la communication au final, c'est ce qui permet de enfin de ramener, on va dire, les gens, et donc du coup le bouche après etc., et est-ce que vous avez utilisé un réseau préexistant, comme que ce soit l'école ou des anciens collègues ou des mentors etc. au début de votre activité ? Est-ce qu'il y a des personnes qui étaient là autour de vous ?

Entrepreneuse 4 : Bah du coup, je fais partie de l'association des glaciers, via eux, qui est le concours meilleur artisan glacier, je fais partie du comité. Donc, voilà, ça a encore évoluer mais oui, si on a des questions oui, ils sont toujours là. C'est vrai que c'est une équipe sur laquelle on peut se reposer. Et après, ça, c'est surtout la famille, ici, qui aide tous les jours donc.

Emilie : Ok, parfait, euh, et donc là, vous y avez peut-être répondu un petit peu tout à l'heure, est-ce que vous avez cherché à obtenir des certifications ou des labels par rapport à votre activité, votre projet pour renforcer la position du projet sur le marché ?

Entrepreneuse 4 : Euh, je sais pas si c'est pour renforcer de base mon statut on va dire. C'est plus moi, c'est plus les concours qui m'aident à grandir et à évoluer dans mon métier. Mais c'est sûr que, oui, c'est une distinction qui vous rend fier et qui nous met en valeur.

Emilie : C'était plus parce que, justement, les produits ont fait que, mais ce n'était pas un but recherché essentiellement pour mettre en avant telle ou telle chose ?

Entrepreneuse 4 : De base non.

Emilie : Ok, parfait. Et alors, comment est-ce que vous avez présenté votre projet peut-être à des potentiels partenaires ? Donc, par exemple, même des fournisseurs ou des partenaires. Et est-ce qu'il y a, de nouveau, des aspects sur lesquels vous êtes concentrée pour cette présentation au niveau des partenaires ?

Entrepreneuse 4 : Ben, c'est toujours la qualité, moi, ça, c'est vraiment la qualité des produits. Et le fait qu'on fait tout de même.

Emilie : C'est ce qui drive le projet à chaque fois au final.

Entrepreneuse 4 : Ouais, ouais c'est ça, le côté local.

Emilie : Est-ce que vous avez beaucoup adapté votre discours en fonction des interlocuteurs ? Donc, que ce soit par exemple, les fournisseurs ou alors peut-être les banques ou même les clients. Est-ce qu'il y a forcément une différence entre chaque acteur ou juste de manière générale, le discours est le même parce que c'est dirigé par le même aspect qualitatif, de nouveau, que vous mentionnez ?

Entrepreneuse 4 : Ouais, je pense que c'est le même partout.

Emilie : Et alors là, peut-être une question un petit peu plus personnelle. Quel rôle est-ce que votre entourage a joué dans le succès de votre activité et dans votre sentiment de légitimité par rapport au projet ?

Entrepreneuse 4 : C'est sûr que s'il n'y avait pas de famille derrière, ce serait pas la même chose. Ils m'ont toujours soutenue, c'est toujours mes parents qui font de certaines livraisons. Ils sont toujours là pour aider. C'est très très familial aussi comme boutique, donc il y a cette ambiance qu'on retrouve peut-être pas ailleurs.

Emilie : Oui, ce côté famille.

Entrepreneuse 4 : Oui, ça, c'est sûr que ce, voilà, ils sont toujours là aux événements. C'est aussi un peu leur bébé, entre guillemets, donc.

Emilie : Oui, bien sûr, parfait. Et justement, par rapport à, là, ce côté familial, pour le côté professionnel, comment est-ce que vous avez réussi à construire votre réseau professionnel par rapport à ça ?

Entrepreneuse 4 : En fait, je vais dire que c'est un peu... Enfin, je vais dire qu'en fait, ça marche mieux quand les gens viennent vers moi que quand je vais vers les gens, parce que du coup, eux connaissent ce qu'on fait, et viennent plus pour la qualité. Si moi, je vais chercher les gens et que j'essaie de le revendre cette qualité. Je veux dire, quand je vais vers les gens la première question, c'est plus « Quel est le prix ? ». Donc, je trouve que le rapport inverse, donc quand on vient vers moi, marche mieux que quand je vais vers les autres.

Emilie : Oui, parce que en fait, pour les gens viennent vers vous, ils sont déjà convaincus de ce que vous faites. Il n'y a pas ce besoin de devoir prouver en face. Est-ce qu'il y a alors peut-être des personnes ou des rencontres clés dans votre parcours ? Donc, des gens qui, suite à une discussion ou peut-être une rencontre, vous ont apporté beaucoup ?

Entrepreneuse 4 : Bah oui, je pense qu'on a tous des gens qu'on admire dans le même métier, voilà qu'on rencontre et en fait, on se rend compte qu'ils sont comme nous, et voilà, ils ont aussi des problèmes. C'est vrai que de parler avec des gens comme le même métier et même tout simplement des problèmes qu'on a tous, en fait, ne se rendent qu'on a ces mêmes choses en commun, ça fait beaucoup évoluer, aussi, d'en parler à cet entourage-là aussi. Ici, sur les concours, on peut rencontrer les meilleures glaciers etc., donc, c'est vrai qu'ils sont comme nous finalement. C'est ça aussi qui est gai.

Emilie : Donc, il y a plus un aspect, pas spécialement de compétition, mais plus de partage entre tout le monde.

Entrepreneuse 4 : Ouais, c'est ça, c'est plus du partage qui résonne plutôt que de la compétition.

Emilie : Maintenant, au niveau de l'accès aux financements, donc, je suppose, comme vous en avez parlé, que vous avez commencé avec des fonds propres au début.

Entrepreneuse 4 : Euh, à moitié en fait, on a dû faire des prêts assez vite et mais en partie les fonds propres.

Emilie : Et justement, comment est-ce que vous avez préparé vos demandes de financement quand vous avez fait appel à ça ?

Entrepreneuse 4 : Ça, j'ai vu avec le comptable directement. J'étais pas apte à le faire, entre guillemets, mais le comptable m'a beaucoup aidé pour ça.

Emilie : Donc, c'est plus un aspect quantitatif qui primait sur la qualité des produits, c'était plus au niveau chiffres ?

Entrepreneuse 4 : Oui c'est clair, c'est plus les chiffres d'office.

Emilie : Et est-ce que vous rappelez du premier contact avec l'acteur financier ? Est-ce que est-ce que vous savez un petit peu comment ça s'est passé, est-ce que, il y a eu des moments où vous êtes dit, peut-être « Ça, ça a été mal compris » ou « Ah là, peut-être que je dois plus trouver » par rapport à cet acteur ?

Entrepreneuse 4 : Euh non, j'ai pas eu, j'ai pas eu de souci, ça a vite couler.

Emilie : Donc, il n'a pas eu spécialement des difficultés spécifiques ?

Entrepreneuse 4 : Non, au début non.

Emilie : Et, du coup, est-ce que vous pensez que potentiellement le genre peut avoir un impact sur cet accès au financement ? Le fait d'être une femme ou un homme, de manière générale.

Entrepreneuse 4 : Euh non je pense pas. Je pense que la détermination joue quand même plus un rôle enfin, j'espère peut-être, mais oui. Je pense pas.

Emilie : Donc, selon vous c'est plus l'aspect vraiment qualitatif du projet.

Entrepreneuse 4 : La détermination et l'envie qu'on met dedans, en fait.

Emilie : Est-ce que vous avez peut-être senti que vous aviez dû, peut-être, plus justifier certains points dans votre présentation, ou peut-être, mettre en avant certains aspects, comme vous faisiez cette demande ou pas spécialement ?

Entrepreneuse 4 : Je me rappelle pas que j'ai dû beaucoup batailler.

Emilie : Ok, ok, c'est une très bonne chose. Et alors, peut-être un aspect plus personnel, on va dire, mais est-ce qu'il y a un conseil vous que vous donneriez à une entrepreneuse qui cherche un financement ?

Entrepreneuse 4 : Détermination et un peu enfin, pas foncer, mais euh, je veux dire, j'avais pas trop de plan entre guillemets, donc. Mais après, à l'heure actuelle, c'est sûr que je ferais plus de plans pour savoir si ça va fonctionner etc. que peut-être à ce moment-là.

Emilie : Il y avait peut-être au début, un côté on va dire innocent au début de l'activité, que maintenant, avec tout ce que vous connaissez, tout ce que vous avez pris autour peut-être qu'il y a des choses que vous vous seriez dit « Ah mais ça, j'aurais peut-être fait un petit peu plus » ou « J'aurais peut-être détaillé plus » etc.

Entrepreneuse 4 : Je l'ai pas fait à ce moment-là et euh en fait, peut-être, heureusement sinon peut-être que voilà, ça n'aurait jamais abouti si j'avais réfléchi comme maintenant,

voilà. Donc, c'est plus un peu foncé quand même, la détermination. En fait, faire quelque chose qu'on aime, c'est déjà à moitié gagné.

Emilie : Ok, parfait ! Maintenant plus au niveau des premiers partenaires, du coup, est-ce que vous savez me dire peut-être quels étaient vos premiers partenaires quand vous avez commencé votre activité ?

Entrepreneuse 4 : J'ai eu des fournisseurs qui sont toujours les fournisseurs actuels. Les coopératives, la coopérative paysan artisan, par exemple. On a toujours travaillé ensemble, dans les deux côtés, en tant que cliente et en tant que producteur.

Emilie : Et comment est-ce que vous décririez justement vos premiers contacts, vos premières entrevues avec ces partenaires ? Est-ce qu'il y a eu des événements spécifiques qui vous sont restés ou est-ce que tout s'est bien passé aussi ?

Entrepreneuse 4 : Bah oui, c'est de nouveau eux qui sont venus vers moi aussi.

Emilie : C'était plus la démarche inverse, de eux vous connaissez et viennent vers vous.

Entrepreneuse 4 : Ouais, c'est ça.

Emilie : C'est parfait. Et donc du coup, est-ce que vous avez eu le sentiment d'être prise directement au sérieux ? Je suppose que oui vu que c'était eux qui venaient.

Entrepreneuse 4 : Oui c'est ça.

Emilie : Et alors, est-ce que vous avez eu peut-être des manières d'instaurer la confiance plus facilement dès le début ou est-ce que peut-être la relation était déjà très stable ?

Entrepreneuse 4 : J'ai rien fait de spécial, si ce n'est être moi, livrer les produits de qualité, voilà.

Emilie : Est-ce que peut-être vous avez adapté votre manière de négocier au fur et à mesure du temps ? Donc, par rapport au début, aujourd'hui, est-ce qu'il y a une différence dans votre manière de négocier ?

Entrepreneuse 4 : Oh, oui, je pense qu'on essaye plus qu'avant. Enfin, j'ai eu le côté inverse, en étant plus jeune, je ne voulais peut-être pas négocier, mais maintenant, je vais peut-être plus oser le faire.

Emilie : Et parce que justement, vous avez l'impression que, comme le projet fonctionne bien, vous pouvez vous permettre de tenter plus ? Ou est-ce que c'est plus d'un point de vue personnel, votre expérience fait que maintenant vous êtes plus à l'aise à demander ?

Entrepreneuse 4 : Un peu des deux en fait.

Emilie : Ok, c'est parfait. Et alors, est-ce que, a priori peut-être pas, est-ce que vous avez peut-être eu des situations où vous avez senti que votre légitimité était remise en question vis-à-vis de certaines personnes que vous avez rencontrées ?

Entrepreneuse 4 : Là comme ça, je pense pas.

Emilie : Mais de ce que je comprends en fait, tout s'est assez bien passé dès le début. Il n'y a pas eu de déséquilibre. Donc, je comprends totalement, c'est assez rare au final d'entendre ça.

Entrepreneuse 4 : Bah oui !

Emilie : Mais c'est très chouette. Mais donc du coup, c'est un peu une question juste parce que je l'ai, mais vous n'avez pas eu l'impression d'être traitée différemment puisque vous étiez une femme par rapport à ces partenaires ?

Entrepreneuse 4 : Non.

Emilie : C'est parfait. Alors là, on va passer à la dernière partie du coup de cet entretien. Donc plus par rapport à l'évolution de votre légitimité au fur et à mesure du temps et du projet. Est-ce que vous direz que votre légitimité aujourd'hui est plus forte comparé au moment où vous avez lancé la société ? Et si oui, à votre avis, qu'est-ce qui a contribué à cette évolution ?

Entrepreneuse 4 : Je pense, après du coup. Je fais beaucoup de concours tout en gardant les valeurs de base. Oui, je pense que ça aide pas mal. Je pense que voilà, maintenant ici, dans le, dans le monde à la glace, enfin. On me connaît quand même. C'est que on sait de quoi je suis capable entre guillemets.

Emilie : Ok, c'est parfait. Est-ce que là, c'est une question très générale, mais est-ce qu'il y a des choses que vous referiez différemment aujourd'hui avec le recul que vous avez ?

Entrepreneuse 4 : Oui, enfin, oui et non. Il y a des choses, c'est plus dans les investissements, le bâtiment etc., entre guillemets, que ça, on est un peu jeune. Si on n'a pas l'expérience, on sait pas. Du coup, d'avoir appris par rapport à tout ça, on ferait des choses différemment, mais pas tellement dans la société même.

Emilie : C'est plus ce qu'il y a autour, puisque l'activité en tant que telle, en fait, tout a assez bien fonctionné de ce je comprends.

Entrepreneuse 4 : Oui, c'est ça.

Emilie : Ok, parfait. Et est-ce qu'il y a des conseils, à nouveau c'est très général, que vous souhaiteriez donner à une entrepreneuse qui souhaite débiter son activité ?

Entrepreneuse 4 : Euh de nouveau, ça va être ce que je disais tout à l'heure. Croire vraiment en son projet et aimer ce qu'on fait, enfin, vraiment ! Je pense que ça, c'est la base.

Emilie : Et aussi peut-être le fait de pas trop réfléchir au début, comme vous pouviez dire tout à l'heure de pas trop se poser de questions et de juste foncer.

Entrepreneuse 4 : Oui, c'est sûr que ça n'a rien à perdre, entre guillemets. C'est vrai qu'à l'époque, j'avais pas d'enfants, pas de mari, pas de famille, voilà. On fait un peu comme on veut. Si, quand on a une famille etc., on réfléchit différemment en fait, c'est sûr. Mais, je pense que tout bouclé, c'est se dire que ça va être comme ça etc., c'est un peu aussi risqué que si ça se passe pas comme ça, on ne sache pas rebondir en fait. Je me fais pas trop de plans, je veux dire et j'avance au fur et à mesure, en fait. Et bon en fait, finalement je suis pas déçue de ce qui n'arrive pas ou de ce qui arrive.

Emilie : Oui, ça, c'est en fait c'est étapes par étapes. Il n'y a pas spécialement de, enfin, il y a forcément une vision volontaire, mais je veux dire, au quotidien, il n'y a pas une pression qui est mise de par telle ou telle chose qu'il faut accomplir.

Entrepreneuse 4 : Oui, c'est ça. Je ne sais si ça marche comme ça dans tous les domaines mais voilà.

Emilie : Oui bien sûr, mais c'est votre activité qui compte. Alors, peut-être avant-dernière question, est-ce qu'il y a des, donc, au niveau de la sphère entrepreneuriale on va dire, est-ce qu'il y a des obstacles qu'on gagnerait à mieux reconnaître ? Quand on parle de la construction d'un projet, donc est-ce qu'il y a des choses peut-être qui restent méconnues et qu'on découvre seulement au final quand on devient entrepreneur, et qu'on est lancé dans l'activité ?

Entrepreneuse 4 : Mmh, c'est une bonne question.

Emilie : C'est vrai qu'il y a énormément de choses qu'on apprend sur le tas au final.

Entrepreneuse 4 : Bah oui, c'est ça, j'apprécie la glace et pas spécialement les cours de gestion, mais c'est vrai que le côté plus RH, voilà, on l'apprend pas du tout, par exemple. Et on a l'impression aussi qu'on, enfin, ce que je ressens, c'est qu'on ne doit tout savoir, ce qui est impossible clairement, concernant toutes les règles justement RH, ONSS, SPW ; enfin, tout ce genre de choses pense. Je pense qu'on en demande trop au niveau administratif, de toute façon. Oui, le métier d'indépendant glacier ou boulanger d'avant n'est pas du tout celui de maintenant.

Emilie : Oui, il y a ce côté plus gestion qui était, je suppose, moins présent avant.

Entrepreneuse 4 : Ouais, c'est ça.

Emilie : Parfait. Alors du coup, peut-être la dernière question, dans l'écosystème entrepreneurial, donc l'entreprise même, mais aussi tous les acteurs qui sont autour, donc tout l'entourage etc., à votre avis, qu'est-ce que cet écosystème pourrait faire pour renforcer le sentiment de légitimité de la personne qui décide d'entreprendre ? Dans ce sens est-ce qu'il y a peut-être des manières de faire ou des choses qui pourraient justement faciliter ce sentiment de légitimité que l'entrepreneur ou l'entrepreneuse pourrait avoir ?

Entrepreneuse 4 : Je ne sais pas, c'est compliqué. C'est sûr que mettre en valeur les métiers spécifiques, ça aide.

Emilie : Peut-être reconnaître les difficultés de chaque domaine, peut-être que, justement, le fait de savoir que dans tel ou tel corps de métier, il y a telle chose qui est plus compliquée, alors du coup, on peut avoir peut-être plus de compassion par rapport à telle ou telle chose ?

Entrepreneuse 4 : Ouais, je sais pas.

Emilie : Pas de soucis, ne vous inquiétez pas. Merci beaucoup d'avoir répondu à toutes mes questions, parce qu'il y en avait une flopée.

Entrepreneuse 4 : Pas de soucis !

Emilie : Et votre expérience me sera très utile pour la suite de mon travail.

Entrepreneuse 4 : Ah bah, super !

Emilie : Et merci du temps que vous m'avez accordé aujourd'hui, c'est très gentil !

Entrepreneuse 4 : Avec plaisir ! Bon courage !

Emilie : Merci, au revoir !

Entrepreneuse 4 : Au revoir !